

LES GARDE-FOUS JURIDIQUES DU COMPTE-CLE DANS LA NEGOCIATION CONTRACTUELLE

30 MAI, 5 SEPTEMBRE, 31 OCTOBRE, 19 NOVEMBRE 2024

Objectifs

- S'approprier le socle des notions-clés du droit des contrats qui encadrent la négociation et la formalisation normale d'un plan d'affaires.
- Etablir une première ligne de négociation en s'appuyant sur les erreurs, non-sens, non-dits contractuels, sans avoir à se perdre dans les arcanes ou incertitudes du code de commerce.
- Gagner en autonomie dans les situations les plus classiques qui jalonnent la relation industrie - commerce .



Méthodes

- Analyser, avec les participants, les composantes d'un contrat annuel-type pour en extraire les règles d'équilibre et leur formalisme.
- Synthétiser les 12 règles fondamentales pour aborder la négociation d'un projet de plan d'affaires.
- Travail en ateliers thématiques : à chaque situation, nous aborderons l'angle contractuel afin d'avoir une compréhension 100% opérationnelle des différents points à maîtriser.
- A chaque étape seront mis en lumière les notions-clés, les pièges et les appuis possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation commerciale avec vos clients distributeurs.
- Ce programme, extrêmement complet, permettra d'associer le droit contractuel au sein de vos différentes stratégies de négociation, à l'écrit comme à l'oral.



Laurent Dubois
Ex Directeur
commercial PGC



Olivier Lauriol
Ex-acheteur
Spécialiste de la négociation sur
les bases contractuelles

Intervenants



Pré-requis

Avoir idéalement une première expérience de négociation régionale ou nationale.



1/ Le socle des techniques contractuelles dont dispose le compte-clé

Contenu du programme

1/ Atelier sur un exemple-type de contrat : un salon Galec et un catalogue électronique
Comment le compte-clé aborde-t-il la lecture et la compréhension d'un contrat :

- Aller vite aux points-clés et bonnes questions à se poser pour repérer la structure d'un contrat commercial « normal » : la « matrice du 3Qo3C ».
- Les modalités normales de négociation d'un contrat et les indices d'une négociation anormale dans la posture de chacun des négociateurs.

2/ Synthèse : quel socle des raisonnements contractuels adopter dans sa négociation avec les centrales ?

- Les 12 mécanismes clés d'un contrat normal sur le fond et la forme.
- Les erreurs à ne pas commettre qui engagent la crédibilité - et la responsabilité - du compte-clé et de son entreprise.

3/ Préparer sa négociation contractuelle sur 2 points :

- Comment se retrouver dans l'imbroglio des textes réglementaires de référence (Code civil, code de commerce, CEPC, DGCCRF et ses FAQ, la jurisprudence, Egalim, Loi Descrozaillles)
- Les mots-clés opérationnels à puiser dans ces textes pour étayer les 12 mécanismes-clés.

4/ Ce que sont des CGV et quel est leur rôle dans la négociation du plan d'affaires.

2/ Adopter une posture de négociation contractuelle dans l'exécution du plan d'affaires (exemples pratiques)

1/ Ateliers – simulations flash autour de 2 cas spécifiques traités avec les participants :

- Le non respect d'un plan d'affaires dans son exécution (non respect des CGV et des contreparties, ...).
- Gérer le mécanisme de la pénalité et les cas où elles sont infligées... et déduites d'office.


2/ Introduire pragmatiquement – et les rendre non niables - les principes du droit contractuel dans un échange et une négociation avec le client.


3/ Panorama des bonnes pratiques et erreurs à ne pas commettre par un compte-clé dans sa posture de négociateur contractuel : jouer au juriste, rester « collé » au texte, oublier ce qu'est une négociation « normale »...




Prix 
1 100 € HT
déjeuner inclus

Horaires 
De 9h30 à 17h30

Population concernée 
Tous les acteurs impliqués dans les négociations commerciales, équipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Quizz 
Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu 
Paris 75 017

Satisfaction 
9/10 : Satisfaction de nos clients en 2023

Inscriptions via l.dubois@arkose.net

Prise en compte des inscriptions 4 jours ouvrés avant le premier jour de la session.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net