

Préparer vos négociations régionales avec les SCA

21 & 22 MARS / 10 & 11 SEPTEMBRE / 5 & 6 NOVEMBRE 2024

Booster votre niveau de préparation pour optimiser votre réussite auprès de vos interlocuteurs régionaux.

Aborder les situations classiques rencontrées lors des rendez-vous GT 2024 et identifier des pistes possibles de réponses.

Performer dans « l'écosystème Galec ».

Objectifs

Méthodes

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de compte-clé régional.
 - Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex fournisseur et ex acheteur) permettent d'explorer la quasi-totalité des bases à connaître et à maîtriser.
 - Mini mises en situations en face à face sur des cas réels au cœur de l'actualité des négociations.
 - Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
 - Un cas concret est envoyé en amont de la session pour servir de fil rouge à la préparation (J1) et aux entraînements (J2)
- Cas pratique «SCAMAL »



Laurent Dubois

Ex-directeur commercial en
PGC



Un ex-acheteur

Spécialiste de la
négociation

Intervenants

Pré-requis

Etre concerné par les négociations régionales et avoir idéalement déjà pratiqué des RDV régionaux, en SCA ou sur d'autres entités (SU, ITM, CRFR...).

Contenu du programme

J- 1 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

I. L'ÉCOSYSTÈME GALEC

- Les particularités de la culture achats GALEC : Performance Economique (PE), "scoring" fournisseurs, politique commerciale d'enseigne et organisation,
- L'approche de la négociation : la disparité des demandes selon les SCA, maillage du national avec le régional, le local. Cas particulier des GT pénalités.

II. PRÉPARATION DES NÉGOCIATIONS REGIONALES

- Construction d'un simulateur de négociation
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Traitement des principales objections : PE, accords région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, trade marketing, newsletters...

III. PREPARATION DU CAS PRATIQUE (EN COLLECTIF)

J- 2 : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION REGIONALE EN SCA

Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rdv par chacun des participants :

- Négocier face à un groupe d'interlocuteurs : quelle stratégie mettre en place ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès en situation de négociation.
- Notions-clés sur la posture à tenir face à la pression. De la préparation à la stratégie d'entretien.



Prix



1 800 € HT
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Population concernée



Compte-Clés régionaux, Directeurs des Ventes,
Chefs de ventes, Directeurs régionaux, Chefs de
secteur expert

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Satisfaction



9,1/10 : Satisfaction de nos clients en 2023

Inscriptions via l.dubois@arkose.net

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