

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

7 & 8 MARS / 6 & 7 JUIN / 3 & 4 SEPTEMBRE / 29 & 30 OCTOBRE
2024

S'initier aux bases fondamentales du métier de compte-clé national ou régional, pour aboutir à un accord cadre avec vos centrales d'achats.

S'approprier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.

Objectifs

Maitriser la boîte à outils du compte-clé : l'éphéméride d'une campagne de négociation, définition des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, SRP, calcul de HMP, inflation, baisse technique et neutralité financière ainsi que quelques notions-clés juridiques de base.

Méthodes

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases du métier de compte-clé.
- Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels de négociation, au cœur de l'actualité de la campagne 2024.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.



Laurent Dubois

Ex-directeur commercial
PGC



Un ex-acheteur

Spécialiste de la
négociation

Intervenants

Pré-requis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation.

Contenu du programme

J-1 : PRÉPARER LES RDV DE NÉGOCIATION

I. EN AMONT DES NEGOCIATIONS

- De l'équation du commerce aux enjeux de la négociation avec les distributeurs.
- Délimiter votre périmètre d'action: l'éphéméride de la négociation.

II. A L'APPROCHE DES NÉGOCIATIONS : LA PRÉPARATION D'UNE CAMPAGNE

- 1 - Processus et outils de préparation d'une campagne de négociation
 - 10 notions clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples
 - Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous
 - Comment « peser » sur le contexte des négociations commerciales: définir votre stratégie
- 2 - Augmenter son impact dans le face à face client
- 3 - Maîtriser les calculs arithmétiques au travers d'exercices pratiques : descente tarifaire, calcul HMP, impact des demandes sur le 3 x net et le 4 x net, SRP et autres notions clés.
- 4 - Préparation de cas concrets pour le jour 2

J-2 : DECRYPTER LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION AVEC UN ACHETEUR

III - LA CONDUITE DES NÉGOCIATIONS

1. Différentes phases de la négociation
 - Construire sa négociation et tenir ses positions
 - L'enchaînement des différentes phases
 - Postures à privilégier et postures à éviter
2. Processus d'échanges • Niveau d'exigence • Gestion des objections • Gestion des contreparties et des demandes de concessions • Gestion de la conclusion

IV - ASPECTS COMPORTEMENTAUX :

Entraînements et mises en situation face à un ex acheteur, spécialiste de la négociation multi-marchés et multi-enseignes.



Prix



1 800 € HT
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Population concernée



Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

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