

Embarquez vos acheteurs dans vos stratégies tarifaires

Contexte

L'instabilité économique actuelle et le manque de visibilité à 3 ou 4 mois risquent, pour les enseignes et les fournisseurs, de générer des situations périlleuses en terme social, économique, réputationnel, juridique...

Pour tenter de changer les codes trop pauvres de la négociation habituelle, le compte-clef doit développer de nouvelles approches.

Méthodes pédagogiques

Apports méthodologiques par l'animateur

Inciter les participants à pousser de nouveaux outils de négociation

Accompagner les participants par la question : "pourquoi ne serait ce pas possible de tenter de nouvelles approches ?" (Test and learn)

Mises en situations immédiates à travers les réactions et objections possibles du client



Intervenant Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet ARKOSE consulting

Ex-acheteur

Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

Pour ancrer la session

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une formation pourra être évalué pour définir les plans d'actions dans leur contexte professionnel.

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

Devis à la demande : nous contacter : o.lauriol@arkose.net

Pré-réquis

Etre en charge de la négociation avec une centrale d'achats.

Méthodes

Questions/postures qui tuent de l'acheteur :

- " Je refuse votre hausse de tarif... et c'est ma décision..."
- " Je refuse vos indicateurs et la certification de votre CAC pour justifier votre hausse "
- " Donnez moi vos factures d'achats : nous verrons après pour discuter de votre tarif"
- " Voici la liste des contreparties que vous êtes obligés d'acheter pour 2023.."

Méthodologie

- 1/ Officialiser très vite les risques pour les 2 parties d'une mauvaise négociation :
 - Ce que le fournisseur doit partager avec ses centrales sur ses enjeux économiques, sociétaux, sociaux, fiscaux, juridiques
 - Les intrants ne sont pas l'explication unique des hausses tarifaires !
 - Négocier sur la base du "4 x net" ou sur la base du "10 x net" ?
 - Renoncer à la valeur ajoutée d'un fournisseur : "cela handicape de combien le client ?"
- 2/ Les solutions existent pour limiter la hausse du prix d'achat
 - Estimer un volume prévisionnel en mesurant ses aléas.
 - Redécouvrir ensemble le PVC de crise.
 - Construire un objectif de marge, et non plus simplement de CA annuel.
 - Quelle(s) nouvelle(s) contrepartie(s) la crise apporte t elle dans la négociation ?
 - "Prix d'achat contre pénalités?"
- 3/ Formaliser ces partages dans un document :
 - Les "conditions conjoncturelles de crise" du fournisseur qui complètent les CGV.
 - Quelle influence dans la confusion actuelle du cadre juridique (Charte, Pacte...).
- 4/ Piloter la négociation en "10 x net" en temps réel en 2023
 - Factualiser et alimenter la négociation sur le "10 x net".
 - Comment le KAM mobilise t il son entreprise, son client.. et les tiers... (CAC...)?
 - Quelle place le consommateur peut il jouer dans la négociation ?
- 5/ Les mots et postures pour négocier

Dates



17 janvier 2023

Prix



990€ HT,
Déjeuner inclus

Population concernée



Directeurs commerciaux
Compte-Clé

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de
satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour
7 heures présentes

Inscriptions via o.lauriol@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