

Maitriser 100% de l'arithmétique liée à la négociation commerciale

30 & 31 JANVIER / 17 & 18 MARS / 5 & 6 JUIN / 25 & 26 SEPTEMBRE / 27 & 28 OCTOBRE 2025

OBJECTIFS



- Maitriser l'ensemble de l'arithmétique des négociations commerciales, en lien avec le contexte économique des PGC alimentaires et non alimentaires 2025.
- Construire ses outils de contrôle financier pour conduire vos négociations et piloter la rentabilité de vos accords.
- Associer l'arithmétique de la négociation aux dernières évolutions du cadre juridique (EGALIM, DESCROZAILLE...).

METHODES



- Chaque participant reçoit, en amont de la formation, un cas pratique très complet qui va alimenter l'approche pédagogique sur les 2 jours de la formation.
- Le cas pratique va amener les participants à progresser pas à pas, dans la totalité du suivi d'une négociation commerciale.
- Chaque étape mettra en lumière les notions clés, les pièges et les antidotes possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation avec la grande distribution.
- Ce programme complet permettra d'élaborer différentes stratégies de négociation par le pilotage de tous les indicateurs.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANT



Véronique DEROUBAIX
Ex acheteuse

Indicateurs de performance 2023/2024

:

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

J-1 Maitriser les notions clés de l'arithmétique commerciale.

Focus spécifique sur l'application aux situations de négociation face à un acheteur

- Tarif général - Tarif brut
- Apprendre à calculer la HMP (Hausse moyenne pondérée).
- Descente tarifaire et prix convenu.
- SRP (Seuil de revente à perte).
- De la signature d'un accord à l'atterrissage : les impacts sur la descente tarifaire Indices d'achat et base de négociation.
- Définition et calcul des 2xnet, 3xnet et plus.
- Notions de marge commerciale, taux de marge, taux de marque.
- Impact des avenants sur la descente tarifaire.
- Lecture et pratique des différentes enseignes de la GMS.
- La "vidange" des accords.

J-2 Notions avancées d'arithmétique commerciale

- Le 5xnet dans le calcul du SRP.
- Du 5xnet au X x net.
- De la descente tarifaire au simulateur de négociation.
- Impacts EGALIM dans l'arithmétique de la négociation :
 - CA prévisionnel,
 - Volumes prévisionnels,
 - Options de transparence,
 - Clauses de renégociation,
 - Les différentes options EGALIM (option 1, option 2 et option 3).
- Sanctuarisation de la MPA (Matière Première Agricole), autres sanctuarisations possibles. Suivi des indicateurs et pilotage des clauses contractuelles de renégociation.
- Activation ou non des clauses : stratégie à adopter.
- Mettre en place et présenter une baisse technique auprès des distributeurs.
- Synthèse de toutes les notions clés.

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

Horaires : De 9h30 à 17h30 / 2 jours/ 14 heures présentielles

Lieu : Paris

Population concernée : Tous les acteurs impliqués dans les négociations commerciales,

Pré-requis : Avec ou sans une première expérience de négociation régionale ou nationale

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