

Réussir vos premières négociations d'appels d'offres MDD

O
B
J
E
C
T
I
F
S

Adopter les bons réflexes pour créer les conditions d'une relation contractuelle efficace et équilibrée.

Apprendre à décoder un appel d'offre.

Structurer votre démarche interne et externe en vous appuyant sur les nouveaux mécanismes EGALIM 3.

Méthodes pédagogiques

Un mix équilibré d'apports méthodologiques et d'ateliers / mises en situation permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée.

Participation du groupe et échanges

Etude de cas

Questions / réponses sur l'actualité MDD



Intervenant

Pierre LAURANS

Ex-directeur marketing MN et MDD international
Spécialiste de la formalisation des cahiers des charges en MDD
et de la négociation des appels d'offres

Pour ancrer la session

Chaque participant pourra évaluer son plan d'actions dans son 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-requis

Connaissances des fondamentaux de la distribution et de la démarche contractuelle en MDD

Etre en charge des négociations MDD

Méthodes

Rapide introduction sur le contexte MDD 2023

- Inflation des MPA et MPI, paniers anti-inflation, contexte juridique EGALIM 3, clauses de révision et indicateurs...
- Perspectives 2023

Les différentes typologies de MDD

- Les niveaux d'engagements associés aux différentes typologies : de la sous-traitance à la co-construction d'une marque enseigne
- Différentes typologies et champs d'application en France en UE - hors UE ou dans le monde

Les caractéristiques des différents documents qui définissent le cadre de la relation commerciale

- L' appel d'offre, le cahier des charges-produits, le cahier des charges-logistiques, les annexes....
- Points d'appui, points de vigilance et pièges possibles à éviter (recos et avis CEPC)
- Boite à outils du questionnement pour décoder les attentes distributeurs
- Défendre sa valeur ajoutée pour améliorer son scoring fournisseur

Le pilotage de l'appel d'offres

- Piloter le processus en interne et orchestrer les acteurs des différents services (Qualité, RSE, Supply chain, production, juridiques, finances et contrôle de gestion ...).
- Naviguer dans l'écosystème des différentes enseignes : chef de produit, responsable qualité, category manager, acheteur, supply chain...

Du cahier des charges aux différents postes de négociation

- Qu'est-il possible de négocier ?
- Quels sont les clauses et les postes à négocier impérativement ?
- Instaurer des zones de latitudes possibles et des points de résistance dans la négociation
- Valoriser sa charte de fabrication

Questions / réponses : récapitulatif des enseignements et conclusion

Dates



4 mai 2023, 4 juillet 2023 et
6 septembre 2023
Disponible en intra-entreprise

Prix



990€ HT

Population concernée



Toutes les personnes impliquées dans le processus de négociation des appels d'offre en MDD, KAM, DE, DC, Juriste

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour
7 heures présentielle

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

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