

Préparez vos négociations régionales avec les SCA

DATES : 15 & 16 Janvier - 17 & 18 Juin – 7 & 8 Octobre 2026

Cette formation de 2 jours donne aux apprenants les codes spécifiques à l'enseigne Leclerc pour mettre en œuvre, contractualiser et rentabiliser, dans chaque entrepôt régional, les accords passés avec le Galec ou Eurélec.

OBJECTIFS

- Booster votre niveau de préparation pour optimiser votre réussite auprès de vos interlocuteurs régionaux.
- Aborder les situations classiques rencontrées lors des rendez-vous GT 2026 et identifier des pistes possibles de réponses.
- Performer dans « l'écosystème Galec » et optimiser vos rendez-vous avec les GT.

METHODES

- Partager l'expérience croisée des 2 consultants (ex-fournisseur et ex-acheteur).
- Simuler des mises en situations en face à face sur des cas réels 2026 avec feedbacks immédiats.
- Travailler sur un cas concret envoyé en amont de la session qui sera le fil rouge de la préparation (J1) et des entraînements (J2).
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial FMCG
Coach professionnel
Spécialiste de la négociation,
vente et management



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS
Spécialiste de la négociation

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Préparez vos négociations régionales avec les SCA

J1- Préparation d'une négociation régionale en SCA

I. En amont des négociations

- 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,. Cas particulier des GT pénalités.

II. Préparation des négociations régionales

- Utilisation d'un simulateur pour piloter la négociation.
- Obtenir des contreparties en région.
- Traitement des principales objections et des résistances : PE, CPV région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, newsletters,

III. Préparation du cas pratique (en collectif) et premiers entraînements

J2- Entraînement à la négociation régionale en SCA

III. Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rendez-vous par chacun des participants :

- Traitement des objections les plus fréquemment rencontrées
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?

IV. Mises en situation du cas pratique

- 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.

Pré-requis : Avec, ou sans, première expérience de négociation commerciale.

Inscriptions via contact@arkose.net