

Négociation avancée 2025 en centrales d'achat

20 & 21 MAI / 16 & 17 SEPTEMBRE 2025

OBJECTIFS



- Face aux incertitudes économiques et transformations du paysage des enseignes : bâtir vos trajectoires de négociation 2025 autour d'un plan d'affaires et d'une descente tarifaire en 10 x net rentable (cas pratique).
- Faire face aux situations les plus délicates imposées par vos acheteurs :
 - baisse des plans d'affaires,
 - refus des CGV et des HMP,
 - menaces de restriction de gamme et de contreparties,
 - facturation de pénalités, déductions d'office...

METHODES



- Partager l'expérience croisée des deux consultants (ex fournisseur et ex acheteur).
- Simuler des mini mises en situations en face à face sur des cas réels 2025 avec feedbacks immédiats.
- Travailler sur les points concrets de négociation du plan d'affaire
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS



Véronique Deroubaix
Ex acheteuse



Ex acheteur
spécialiste de la négociation

Indicateurs de performance 2023/2024 : 9,4/10 : Satisfaction de nos clients
8,9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

J-1 Augmenter son expertise de négociateur (sur la base d'un cas pratique)

I. Approfondir ses méthodologies de négociation.

- Face à une conjoncture économique incertaine et des plans d'affaire instables, quelles sont les méthodologies de négociation à renforcer: quelles trajectoires de négociation face au regroupement des centrales, quelles postures et impostures privilégier dans le théâtre de la négociation, oser défendre son point de rupture en situation de tension extrême...

II. S'appuyer sur le cadre juridique pour rendre crédible sa négociation

- Comment enrichir ses trajectoires de négociation par des outils contractuels crédibles, opérationnels et défendables en négociation : ce que sont des CGV et des prestations de services ; quel est leur rôle dans la négociation du plan d'affaires
- Bonnes pratiques pour construire sa négociation sur :
 - la hausse tarifaire
 - les demandes de pénalité et les déductions d'office
 - les menaces de déréférencement.

J-2 Faire face aux confrontations de la négociation au quotidien (sur la base de cas présentés par les participants)

- Les différences de perception entre acheteurs et fournisseurs.
- Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser le compte-clé.
- Entraînements sur les résistances les plus fréquentes, les plus actuelles et les plus complexes (Debrief à chaud et partages collectifs. Co-construction des meilleures pratiques).

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Population concernée : Compte-Clé nationaux, Directeurs Commerciaux, Directeurs des ventes

Pré-requis : Toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux avec une expérience confirmée dans la négociation

Inscriptions via o.lauriol@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