

Préparer vos négociations régionales avec les SCA

23 & 24 JANVIER / 24 & 25 MARS / 27 & 28 MAI / 16 & 17 OCTOBRE 2025

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 2025 et identifier des pistes possibles de réponses.
- Performer dans « l'écosystème Galec ».

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 un cas concret envoyé en amont de la session qui servira de fil rouge à la préparation (J1) et aux entraînements (J2).
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS



Laurent Dubois
Ex directeur commercial PGC



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 Préparation d'une négociation régionale en SCA

I. 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, le local. Cas particulier des GT pénalités.

II. Préparation des négociations régionales

- Construction d'un simulateur arithmétique de négociation.
- Quelles contreparties obtenir en région.
- Traitement des principales objections : PE, accords région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, trade marketing, newsletters

III. Préparation du cas pratique (en collectif)

J-2 Entraînement à la négociation régionale en SCA

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

- Négocier face à un groupe d'interlocuteurs : quelle stratégie mettre en place ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- 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.

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Population concernée : Compte-Clés régionaux, Directeurs des Ventes, Chefs de ventes, Directeurs régionaux, Chefs de secteur expert

Pré-requis : Etre concerné par les négociations régionales et avoir idéalement déjà pratiqué des RDV régionaux, en SCA ou sur d'autres entités (SU, ITM, CRFR....).

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