

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

16 & 17 JANVIER / 27 & 28 MARS / 5 & 6 JUIN / 4 & 5 SEPTEMBRE 2025

OBJECTIFS



- S'initier aux bases fondamentales du métier de compte-clé national ou régional, pour aboutir à un accord-cadre avec vos centrales d'achats.
- S'appropriier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.
- Maîtriser la boîte à outils du compte-clé : l'éphéméride d'une campagne de négociation, définition des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, SRP, calcul de HMP, inflation, baisse technique et neutralité financière ainsi que quelques notions clés juridiques de base.

METHODES



- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex fournisseur et ex acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases du métier de compte-clé.
- Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels de négociation, au cœur de l'actualité de la campagne 2025.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS
Coach professionnel
Spécialiste Négociation, Vente et
Management



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 Préparer les rendez-vous de négociation

I. En amont des négociations

- De l'équation du commerce aux enjeux de la négociation avec les distributeurs.
- Délimiter votre périmètre d'action: l'éphéméride de la négociation.

II. A l'approche des négociations: la préparation d'une campagne

- Processus et outils de préparation d'une campagne de négociation.
- 10 notions clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples.
- Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous.
- Comment « peser » sur le contexte des négociations commerciales: définir votre stratégie.
- Augmenter son impact dans le face à face client.
- Maîtriser les calculs arithmétiques au travers d'exercices pratiques : descente tarifaire, calcul HMP, impact des demandes sur le 3 x net et le 4 x net, SRP et autres notions clés.
- Préparation de cas concrets pour le J-2.

J-2 Décrypter les enjeux de la négociation avec un acheteur

III. La conduite des négociations

- Différentes phases de la négociation.
- Construire sa négociation et tenir ses positions.
- L'enchaînement des différentes phases.
- Postures à privilégier et postures à éviter.
- Processus d'échanges • Niveau d'exigence • Gestion des objections • Gestion des contreparties et des demandes de concessions • Gestion de la conclusion.

IV. ASPECTS COMPORTEMENTAUX :

- Entraînements et mises en situation face à un ex acheteur, spécialiste de la négociation multi marchés et multi enseignes.

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Population concernée : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Pré-requis : Avec, ou sans, une première expérience de 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