ARKOSE CONSULTING

CATALOGUE 2025

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Sommaire

Présentation d'Arkose consulting

Nos formations :

- Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé P 7
- Maitriser 100% de l'arithmétique liée à la négociation commerciale P 9
- Négociation avancée 2025 en centrales d'achat P 11
- Préparer vos négociations régionales avec les SCA P 13
- Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achat P 15
- Négociations complexes avec les centrales d'achat : influence, postures et impostures P 16
- Mieux négocier les appels d'offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique P 18
- Les garde-fous juridiques du compte-clé dans la négociation contractuelle P 19
- Affûter son identité de négociateur pour renforcer sa posture et gagner en impact P 21

Nos Conditions Générales de Vente P 25

Certification P 29

NOTRE ÉQUIPE

Olivier LAURIOL – Fondateur du cabinet

Ex acheteur GMS alimentaire spécialiste en stratégie de négociation.

Depuis 1997, la mission d'ARKOSE Consulting est de vous accompagner sur d'autres chemins, avec d'autres discours, dans la relation que vous developpez avec vos clients en grande distribution, en réseau officinal et dans la cooperation agricole.

Nos formations et missions de conseil construiront, avec vous, des solutions de développement de chiffre d'affaires et de rentabilité spécifiques à votre marché et votre société, tout en intègrant l'actualité de votre circuit de distribution.

Constitués en équipe-projet multi spécialistes, nous sommes tous issus de l'achat, la vente et du conseil juridique.

9.1 / 10

La moyenne donnée par nos clients en 2023/2024 sur la qualité de nos formations

Nos consultants

Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial PGC, Coach professionnel, spécialiste négociation, vente et management.

VÉRONIQUE DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS alimentaire, spécialiste en négociation.

Vincent TRIBOUT

Comédien - La Ligue Majeure d'Improvisation, spécialiste des postures théâtrales en négociation

Pierre LAURANS

Ex directeur marketing et international PGC et food service, spécialiste BtoB et MDD.

CÉDRIC D'HALLUIN

Ex directeur force de vente, spécialiste vente et management.

FABRICE THIBORD

Ex directeur de category alimentaire et parapharmacie en GMS, coach professionnel, spécialiste catégory managment.

NOS PARTENAIRES

Cabinet L.A SOLUTION AVOCATS

Cabinet MAGENTA

LIGUE MAJEURE D'IMPROVISATION

INSIGHTS DISCOVERY & MBTI

ALLEZ PLUS LOIN…

PETIT DÉJEUNER

Chaque mois, Olivier Lauriol et les cabinets d'avocats partenaires d'ARKOSE joignent leur expertise pour proposer, en distanciel, à leurs clients, le « petit déjeuner de la négociation ».
Cette réunion de 1 heure 30, permet de faire un point sur l'actualité commerciale et réglementaire en grande distribution et en réseau officinal qui agite le courant d'affaire en temps réel

HOTLINE DE NEGOCIATION

Vous donner l'accès à tous nos experts sur la durée de la campagne de négociation actuelle
L'approche peut être collective et/ou individuelle, en partant toujours du cadre défini de votre politique commerciale
Vous garantir une très forte réactivité, 100% orientée sur des solutions concrètes et opérationnelles, avec une très forte valeur ajoutée

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'approprier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.
- Maitriser la boite 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'enchainement 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 :

- Entrainements 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

Maitriser 100% de l'arithmétique liée à la négociation commerciale

30 & 31 JANVIER / 17 & 18 MARS / 5 & 6 JUIN / 25 & 26 SEPTEMBRE / 27 & 28 OCTOBRE 2025

OBJECTIFS

- Maitriser l'ensemble de l'arithmétique des négociations commerciales, en lien avec le contexte économique des PGC alimentaires et non alimentaires 2025.
- Construire ses outils de contrôle financier pour conduire vos négociations et piloter la rentabilité de vos accords.
- Associer l'arithmétique de la négociation aux dernières évolutions du cadre juridique (EGALIM, DESCROZAILLE…).

METHODES

- Chaque participant reçoit, en amont de la formation, un cas pratique très complet qui va alimenter l'approche pédagogique sur les 2 jours de la formation.
- Le cas pratique va amener les participants à progresser pas à pas, dans la totalité du suivi d'une négociation commerciale.
- Chaque étape mettra en lumière les notions clés, les pièges et les antidotes possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation avec la grande distribution.
- Ce programme complet permettra d'élaborer différentes stratégies de négociation par le pilotage de tous les indicateurs.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANT

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 Maitriser les notions clés de l'arithmétique commerciale. Focus spécifique sur l'application aux situations de négociation face à un acheteur

- Tarif général – Tarif brut
- Apprendre à calculer la HMP (Hausse moyenne pondérée).
- Descente tarifaire et prix convenu.
- SRP (Seuil de revente à perte).
- De la signature d'un accord à l'atterrissage : les impacts sur la descente tarifaire Indices d'achat et base de négociation.
- Définition et calcul des 2xnet, 3xnet et plus.
- Notions de marge commerciale, taux de marge, taux de marque.
- Impact des avenants sur la descente tarifaire.
- Lecture et pratique des différentes enseignes de la GMS.
- La "vidange" des accords.

J-2 Notions avancées d'arithmétique commerciale

- Le 5xnet dans le calcul du SRP.
- Du 5xnet au X x net.
- De la descente tarifaire au simulateur de négociation.
- Impacts EGALIM dans l'arithmétique de la négociation :
  - CA prévisionnel,
  - Volumes prévisionnels,
  - Options de transparence,
  - Clauses de renégociation,
  - Les différentes options EGALIM (option 1, option 2 et option 3).
- Sanctuarisation de la MPA (Matière Première Agricole), autres sanctuarisations possibles. Suivi des indicateurs et pilotage des clauses contractuelles de renégociation.
- Activation ou non des clauses : stratégie à adopter.
- Mettre en place et présenter une baisse technique auprès des distributeurs.
- Synthèse de toutes les notions clés.

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Population concernée : Tous les acteurs impliqués dans les négociations commerciales,

Pré-requis : Avec ou sans une première expérience de négociation régionale ou nationale

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

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.
- Entrainements 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

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 entrainements (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 Entrainement 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

Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achat

Contacter o.lauriol@arkose.net pour une intervention spécifique à votre situation

OBJECTIFS

- Démontrer à vos clients la nécessité économique d'une hausse tarifaire sur vos marques.
- Exploiter l'ensemble des leviers du dispositif juridique actuel pour négocier un prix d'achat rentable sur la base du tarif général.
- Tester la pertinence de votre approche.

METHODES

- Mesurer l'arithmétique de cette hausse : hausse en %, en points …
- Factualiser les enjeux financiers à partir d'un calculateur alimenté par vos données des plans d'affaires par client.
- Identifier les coûts et l'exposition de l'entreprise à leurs fluctuations.
- Elaborer des indices pertinents dans la négociation (Matières premières agricoles; Matières premières industrielles et énergie; Charges d'exploitation imposées par le distributeur au fournisseur).
- Appuyer votre argumentation et vos écrits sur le cadre juridique.
- Travailler sur la préparation des rendez-vous de négociation et s'entrainer dans des rendez-vous "flash " simulés.
- 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

Négociations complexes avec les centrales d'achat : influence, postures et impostures

19 & 20 JUIN / 25 & 26 SEPTEMBRE / 13 & 14 NOVEMBRE 2025

OBJECTIFS

- Mettre la boite à outils des techniques de l'improvisation théâtrale au service de vos rendez-vous en centrales d'achats.
- Expérimenter, lors de mises en situations immersives, les différents stratagèmes efficaces pour influencer l'acheteur dans vos futures négociations .

METHODES

- Ateliers pour apprendre d'un comédien les mécaniques de l'improvisation théâtrale et les traduire dans des cas pratiques de simulations de rendez-vous avec un ex acheteur.
- Travailler les aspects de forme et d'influence de l'autre par le jeu des strategies de postures et impostures en l'entretien.
- Oser le lâcher-prise comme approche structurante personnelle de la négociation
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS

Vincent Tribout
Comedien improvisateur

Olivier Lauriol
Ex acheteur

Indicateurs de performance 2023/2024 : 9,4/10 : Satisfaction de nos clients
8.9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

J-1 Echauffement : "Etre présent, là, maintenant... pour être influent"

- Construire sa "présence" en RDV à travers une succession d'exercices thématiques : ancrage, station/émotion, regard, rythme verbal, énergie et occupation de l'espace.
- Construire sa propre "congruence" : "corps, cerveau, coeur".
- Passer de la transaction à l'émotion.
- L'importance de la communication non-verbale dans la négociation : exercices et ancrages des pratiques propres à la relation avec l'autre.
- Se nourrir de la posture de l'autre pour improviser.

J-2 Entrainements sur ses postures et impostures en rendez-vous

- En négociation, une posture sans stratégie d'influence ne sert à rien ...
- Construisez votre "carrousel facial" et verbal (ce que votre acheteur croit lire sur votre visage).
- Simulation de RDV de négociation : quelle congruence pour quelle stratégie d'influence dans des cas précis de RDV:
    - bâtir sa story telling sur un nouveau produit, sur sa propre présentation
    - dire "non"...
    - refuser l'infantilisation, la soumission, la dévalorisation ...
    - fatiguer l'acheteur ...
    - occuper l'espace verbal et de l'apparente raison (Stratagème de Schopenhauer)
    - gérer une commission d'achat.
    - montrer qu'on est "au bout" de ce que l'acheteur peut espérer.
    - créer ses "codes" de négociation pour répondre aux manipulations/impostures de l'acheteur.
- Debriefing, enseignements collectifs et individuels.

ORGANISATION

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Population concernée : Tous les acteurs impliqués dans les négociations complexes, Equipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Pré-requis : Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales.

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

Mieux négocier les appels d'offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique

Contacter o.lauriol@arkose.net pour une intervention spécifique à votre situation

OBJECTIFS

- Comprendre et utiliser les dispositions réglementaires que le Code de Commerce et EGALIM appliquent à l'appel d'offre de MDD.
- Se doter des outils contractuels qui rééquilibrent la négociation de l'appel d'offre.
- Construire ses séquences et postures spécifiques à la négociation d'un appel d'offres MDD.

METHODES

- Définir la stratégie pour laquelle votre entreprise a optée sur le cahier des charges de MDD : de la simple « me too » au co-pilotage avec le distributeur d'une véritable « marque d'enseigne ».
- Dissocier ce que dit et ne dit pas le cadre réglementaire sur le contenu, les obligations et le formalisme de la négociation d'un appel d'offres.
- Construire vos outils tarifaires et de leur suivi : charte de fabrication, contrat de service ; analyse de la HMP…
- Simuler vos rendez-vous de négociation pour répondre aux cahiers des charges réels proposés par le distributeur.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANT

Pierre Laurans
Ex directeur commercial
PGC

Indicateurs de performance 2023/2024 : 9,4/10 : Satisfaction de nos clients
8.9/10: Efficacité de nos formations

Les garde-fous juridiques du compte-clé dans la négociation contractuelle

Contacter o.lauriol@arkose.net pour une intervention spécifique à votre situation

OBJECTIFS

- S'approprier le socle commercial des notions-clés du droit des contrats qui encadrent la négociation et la formalisation normale d'un plan d'affaires.
- Etablir une première ligne de négociation en s'appuyant sur les erreurs, non-sens, non-dits contractuels, sans se perdre dans le Code de commerce.
- Gagner en autonomie dans les situations les plus classiques qui jalonnent la relation de négociation contractuelle avec un client

METHODES

- Analyser, avec les participants, les composantes opérationnelles d'un contrat annuel-type pour en extraire les règles d'équilibre et leur formalisme.
- Synthétiser les 12 principes fondamentaux pour aborder la négociation d'un projet de plan d'affaires.
- Travail en ateliers thématiques : à chaque situation, nous aborderons l'angle contractuel afin d'avoir une compréhension 100% opérationnelle des différents points à maitriser.
- Ce programme, extrêmement complet, permettra d'associer le droit contractuel au sein de vos différentes stratégies de négociation, à l'écrit comme à l'oral.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS

Laurent Dubois
Ex directeur commercial PGC

Olivier Lauriol
Ex acheteur
spécialiste en stratégie de négociation

Indicateurs de performance 2023/2024 :

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

I- Le socle des mécanismes contractuels dont dispose le compte-clé

- Atelier sur un exemple-type de contrat : comment le compte-clé aborde-t-il la lecture et la compréhension d'un contrat :
  - Aller vite aux points-clefs et bonnes questions à se poser pour repérer la structure d'un contrat commercial « normal » : la « matrice du 3Q03C ».
  - Les modalités normales de négociation d'un contrat et les indices d'une négociation anormale dans la posture de chacun des négociateurs.
- Synthèse : quel socle de raisonnements contractuels adopter dans sa négociation avec les centrales ?
  - Les 12 mécanismes clefs d'un contrat normal sur le fond et la forme.
  - Les erreurs à ne pas commettre qui engagent la crédibilité et la responsabilité du compte-clé et de son entreprise.
- Préparer sa négociation contractuelle sur 2 points :
  - Comment se retrouver dans l'imbroglio des textes réglementaires de référence (Code civil, code de commerce, CEPC, DGCCRF et ses FAQ, la jurisprudence, Egalim, Loi Descrozailles) …
  - Les mots-clefs opérationnels à puiser dans ces textes pour étayer les 12 mécanismes-clefs.
- Ce que sont des CGV et quel est leur rôle dans la négociation du plan d'affaires.

II- Adopter une posture de négociation contractuelle dans l'exécution du plan d'affaires (exemples pratiques)

- Ateliers – simulations flash autour de 2 cas spécifiques traités avec les participants :
  - Le non respect d'un plan d'affaires dans son exécution (non respect des CGV et des contreparties, …).
  - Gérer le mécanisme de la pénalité et les cas où elles sont infligées… et déduites d'office.
- Introduire pragmatiquement – et les rendre non niables - les principes du droit contractuel dans un échange et une négociation avec le client.
- Panorama des bonnes pratiques et erreurs à ne pas commettre par un compte-clé dans sa posture de négociateur contractuel : jouer au juriste, rester « collé » au texte, oublier ce qu'est une négociation « normale »…

ORGANISATION

Population concernée : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux
Pré-requis : Avoir idéalement une première expérience de négociation régionale ou nationale.

.

Affûter son identité de négociateur pour renforcer sa posture et gagner en impact

9 AVRIL / 17 JUIN / 24 SEPTEMBRE 2025

OBJECTIFS

- Améliorer sa connaissance de soi
- Identifier sa singularité de négociateur
- Gagner en alignement pour un meilleur impact
- Booster sa confiance

METHODES

- Placée sous le sceau de la confidentialité, de la bienveillance et du non- jugement, cette formation permettra de passer une journée à se concentrer exclusivement sur soi : à travers différents exercices et ateliers, chaque participant va apprendre à mieux se connecter avec soi-même pour être plus aligné et gagner en impact.
- On alternera entre apports théoriques et exercices pratiques autour de l'alignement tête-cœur-corps.
- La matinée sera consacrée à identifier ses drivers à travers un rapide questionnaire et à expérimenter son alignement. L'après-midi, les participants vont travailler sur leur identité de négociateur à travers un exercice métaphorique appelé "Arbre de vie".
- Cet outil simple et puissant à la fois va permettre de passer en revue son histoire professionnelle pour y puiser ses forces et ses ressources et identifier ses besoins pour permettre de faire ressortir le meilleur de soi en tant que négociateur.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANT

Fabrice THIBORD
Coach professionnel

Indicateurs de performance 2023/2024 : 9,4/10 : Satisfaction de nos clients
8.9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

I- Travailler son alignement tête, cœur, corps

- Après un exercice d'induction, la réalisation d'un rapide questionnaire va permettre à chaque participant de découvrir ses drivers avec ses avantages et ses limites. A travers un travail en binôme, chacun partagera ses leviers de motivation et trouvera ses propres antidotes pour mieux contrôler ses comportements parfois inadaptés, en situation de stress par exemple.

- A la suite, un exercice de mise en situation permettra d'expérimenter une approche différente de son rapport en situation de confrontation.

- On terminera la matinée avec un exercice de centrage inspiré de la sophrologie pour favoriser un bon alignement et optimiser son impact.

II- Réaliser son "Arbre de vie" de négociateur

Présentation du principe de l'Arbre de vie issu de l'approche narrative et du déroulé en 4 étapes de l'atelier :

- Réalisation de son arbre : l'animateur pose une série de questions ciblées afin que chacun complète chaque partie de son arbre (racines, sol, tronc, branches, feuilles, fleurs, fruits).
- Partage en binôme de son arbre finalisé.
- Affichage de la forêt de tous les arbres et partage des éléments que chaque participant souhaite livrer.
- Tour de table final : conclusions et délivrables.

ORGANISATION

Prix : 1 200 € HT / Déjeuner inclus

Horaires : De 9h30 à 17h30 / 1 jour

Lieu : Paris

Population concernée : Toute personne amenée à manager ou négocier

Pré-requis : Avec une première expérience en tant que manager ou négociateur

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

NOTRE APPROCHE CONCERNANT LE HANDICAP

Arkose s'engage à rendre accessible à toutes et tous ses formations, ceci en mettant en place des réponses adaptées aux besoins de nos clients.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, contactez notre référent par mail :

referent-handicap@arkose.net

Précisez dans le corps de ce mail, vos besoins pour suivre la formation. Arkose s'engage à respecter vos demandes et à les mettre en place afin de répondre à vos attentes.

Merci de nous prévenir au moins 15 jours avant la formation pour nous permettre de vous accompagner.

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

SAS ARKOSE & ASSOCIES - Appliquées le 1er janvier 2025

SIÈGE SOCIAL : 45 RUE D'AMBLAINVILLIERS - 91370 VERRIERES LE BUISSON
06 70 21 60 48 – EMAIL : CONTACT@ARKOSE.NET
WWW.ARKOSE.NET
SAS AU CAPITAL DE 7 622,45 € - RCS D'EVRY B 412 344 913 SIRET 41234491300030 N° TVA INTRACOMMUNAUTAIRE : FR 564 123 449 13 00030

Préambule

Depuis 1997, la société ARKOSE & ASSOCIES propose des missions de formation et de conseil auprès des fournisseurs de la grande distribution, du réseau officinal et des coopératives agricoles qui souhaitent se développer dans ces 3 réseaux.
La raison d'être de la société est de favoriser l'équilibre des relations commerciales entre le monde de la production et la distribution en créant un contexte de négociation loyal, équilibré, global et conforme aux enjeux sociétaux tels qu'ils évoluent quotidiennement dans la production et la distribution de biens marchands.
Nos présentes Conditions Générales de Vente (CGV), socle unique de notre relation contractuelle avec nos clients, se réfèrent au Code de Commerce et définissent les conditions de collaboration que nous proposons à nos clients. Elles leur sont, à ce titre, systématiquement remises pour leur permettre de passer commande de nos prestations.
Elles indiquent également à nos clients la démarche qualité qu'ARKOSE & ASSOCIES met en œuvre pour apporter des missions de forte valeur commerciale et humaine, en s'appuyant sur le cadre réglementaire français concernant la formation (2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle et Décret 2019-565 du 6 juin 2019 relatif au référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences).
A ce titre, ARKOSE & ASSOCIES est certifié QUALIOPI et gère administrativement et qualitativement les missions de formation avec ses clients via la plate-forme DIGIFORMA. De ce fait, ARKOSE & ASSOCIES attend de ses donneurs d'ordres (responsables des formations et managers) un investissement réel et sérieux dans la contractualisation des missions, dans l'investissement des apprenants, dans le suivi des acquis partagés avec ARKOSE & ASSOCIES et dans le financement.

A. Principes généraux

Toute commande de prestation de formation ou de conseil passée auprès d'ARKOSE & ASSOCIES entraîne l'adhésion complète et sans réserve du client à ces Conditions Générales, nonobstant les clauses pouvant figurer dans ses conditions générales d'achat. L'éventuelle acceptation de ces dernières, qui ne peut être qu'écrite, ne doit avoir pour objet que de compléter les présentes conditions générales de vente..
Par ailleurs, un règlement intérieur applicable à tous les participants suivant une formation dispensée par notre société, ainsi qu'un livret d'accueil, font partie intégrante de nos CGV. Le règlement intérieur est consultable sur notre site. Le livret d'accueil pourra être envoyé au commanditaire de notre client à sa demande.

B - Nos missions
1. FORMATION INTER-ENTREPRISES
1-1 Définition
Prestation de formation, en présentiel ou à distance, regroupant plusieurs sociétés, autour d'un thème énoncé par une proposition commerciale préalable (mailing, e-mailing, web document…). L'organisation de la formation est gérée par ARKOSE & ASSOCIES. Le nombre de participants est défini, pour chaque session, par ARKOSE & ASSOCIES, afin de maintenir un niveau d'échange pédagogique de qualité avec les participants.
1-2 Prix
Le montant de la participation aux sessions de formations Inter-Entreprises est fonction du thème et apparaît dans nos propositions commerciales. La présentation de nos sessions, dates et prix, est consultable sur notre site Internet (www.arkose.net) et est actualisée en permanence.
1-3 Convention de formation
1-3.1 Le contrat se conclut à réception, par ARKOSE & ASSOCIES, du formulaire d'inscription signé et/ ou par courriel de confirmation ou par tout moyen écrit confirmant l'accord du client.
1-3.2 A réception de cet engagement, ARKOSE & ASSOCIES adresse au client une convention de formation, assortie d'une convocation au participant indiquant le lieu et l'horaire de formation, ainsi que la durée.
1-3.3 La prise en compte des inscriptions se fait en fonction de l'ordre d'arrivée des bulletins d'inscription.
1-3.4 Cette inscription peut être soumise par le client à une demande préalable d'information sur les sociétés inscrites à cette session, ceci afin de tenir compte des contraintes de compliance de nos clients.
1-4 Paiement Inter-entreprises :
Excepté le cas où un dossier de prise en charge OPCO sera ouvert, le règlement complet du prix de la formation devra être effectué par le client, et reçu par ARKOSE & ASSOCIES, avant le démarrage de la formation. A défaut, les participants pourront ne pas être acceptés dans la formation.
1-5 Fin de la formation
Une attestation est remise au participant ainsi que le support dématérialisé de la formation via la plate-forme DIGIFORMA.
Un formulaire de satisfaction de la formation est remis au stagiaire pour faire part de son niveau de satisfaction. Un quiz d'évaluation sera transmis au participant.
1-6 Suivi des acquis
Avant et après la formation, un quiz des acquis sera partagé avec le participant pour mesure la progression de ses acquis.
1-7 Annulation
En cas d'annulation de l'inscription, notifiée par toute voie écrite, assortie de la preuve de son envoi, dans un délai inférieur à 9 jours précédant le premier jour de l'intervention, ou en cas de non présentation à la formation, la globalité du prix de la formation sera due par le client.

2. FORMATION INTRA- ENTREPRISE

2-1 Définition

Intervention en présentiel ou distanciel, d'une durée variable, autour d'un thème défini en fonction d'un cahier des charges établi conjointement avec le client, en tenant compte de ses spécificités et de son marché.

2-2 Barème de Prix

2-2.1 Nos prix s'appliquent à tout groupe n'excédant pas 10 participants. Le prix H.T. est en fonction du tarif en vigueur.

2-2.2 Les frais éventuels liés à la prestation du (ou des) consultant (s), (déplacement(s), hébergement(s), frais techniques, restauration… sont remboursables sur note de frais, en sus du montant de la formation. Il appartient au client de demander, par ailleurs, les justificatifs.

2-2.3 La base de la refacturation de ces frais sera fonction de notre grille de remboursement, complétée par l'information concernant la situation du consultant.

2.3 Conclusion du contrat de prestation

2.3.1 Le contrat se conclut à réception, par ARKOSE & ASSOCIES, de la proposition commerciale datée, signée, par le client ou de toute mention explicite écrite exprimant l'accord du client accompagné du règlement d'un acompte égal à 30 % du montant global T.T.C de la prestation.

2.3.2 A réception de la proposition commerciale acceptée et de son acompte, ARKOSE & ASSOCIES adresse au client par courriel une convention simplifiée de formation.

2.3.3. Toute mission ne peut débuter qu'après réception de l'accord du client et de l'acompte de 30 %.

2-4 Suivi des acquis

Avant et après la formation, un quiz des acquis sera partagé avec le participant pour mesurer la progression de ses acquis.

2.5 Paiement

Le règlement de la facture du solde est à effectuer dans un délai de 30 jours, à compter de la date d'émission de facture.

2-6 Annulation

En cas d'annulation de la mission, notifiée par toute voie écrite, assortie de la preuve de son envoi, dans un délai inférieur à 16 jours précédant le premier jour de l'intervention, le paiement d'un dédommagement de 30 % du montant total de la prestation prévue sera demandée au client, ainsi que le remboursement des frais techniques et de déplacements déjà engagés.

3. MISSION DE CONSEIL

3.1 Définition

Mission d'une durée variable visant à accompagner un client dans une problématique de changement de sa stratégie, de son organisation ou de ses outils internes sous la forme de séances de travail en présentiel ou à distance.

3.2 Prix

3.2.1 Le prix de mission est fixée selon les modalités de celle- ci, sous forme d'un forfait horaire, journalier, mensuel, ou annuel.

3.2.2 Le prix H.T. est en fonction du tarif en vigueur.

3.3 Conclusion du contrat de prestation

3.3.1 Le contrat se conclut à réception, par ARKOSE & ASSOCIES, de la proposition commerciale datée, signée, par le client ou de toute mention explicite écrite exprimant l'accord du client, accompagné du règlement d'un acompte égal à 30 % du montant global T.T.C de la prestation

3.3.2 A réception de la proposition commerciale signée, acceptée, ARKOSE & ASSOCIES adressera au client le contrat de prestation .

3.4 Annulation

En cas d'annulation de la mission, notifiée par toute voie écrite, assortie de la preuve de son envoi, dans un délai inférieur à 16 jours précédant le premier jour de l'intervention, le paiement d'un dédommagement de 30 % du montant total de la prestation prévue sera demandée au client, ainsi que le remboursement des frais techniques et de déplacements déjà engagés.

C. Dispositions communes aux missions de formation et conseil

1 – Contractualisation via organisme mandaté par le client d'ARKOSE & ASSOCIES (OPCO, @procurement, centrale prestataire de paiement…)

1.1 Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'un de ses mandatés, il lui appartient :

- de veiller à transmettre les informations complètes à ce mandaté pour créer un ordre d'achat ou une prise en charge.
- de transmettre à la première demande d'à ARKOSE & ASSOCIES les coordonnées du prestataire mandaté et le process de facturation à suivre auprès de ce mandaté.

Nous rappelons que le signataire du contrat de mission représentant notre client est le responsable légal du bon paiement de la mission. En cas de dysfonctionnement, il s'engage à faire respecter par son mandaté les CGV et les termes du contrat passé avec ARKOSE & ASSOCIES.

1.2 Toute dématérialisation des process administratifs imposée par le mandaté qui inclurait une ressaisie de données permettant un bon paiement déclenchera une facture supplémentaire de traitement administratif de 50 € TTC par dossier client associé au N° de commande.

1.3 Si la prise en charge par le mandaté n'est que partielle, le reliquat sera refacturé au client.

1.4 L'absence de transmission au delà d'un délai raisonnable, par le client, à ARKOSE & ASSOCIES des informations concernant une subrogation à un OPCO entrainera automatiquement une facturation directe au client du montant de la mission.

2 - Paiement

2.1 Aucune demande de financement par un mandaté ne pourra être acceptée une fois la mission commencée par ARKOSE & ASSOCIES.

2.2 Les factures sont payables au siège administratif de notre société, 45 rue d'AMBLAINVILLIERS 91370 VERRIERES LE BUISSON, dans un délai maximal de 30 jours à compter de la date d'émission de facture, date à laquelle le montant des factures doit être effectivement crédité sur le compte de notre société.

Il s'effectue à l'ordre de ARKOSE & ASSOCIES, par chèque bancaire ou par virement sur notre compte bancaire : SOCIETE GENERALE 7 rue de Paron – 91370 VERRIERES LE BUISSON, Cpt N° 00027000730

Les billets à ordre et les effets préalablement envoyés à l'acceptation doivent être reçus au siège administratif de notre société et encaissables en banque dans un délai de 10 jours au plus tard avant l'échéance de la facture.

3 – Retard de paiement

3.1 Le paiement de nos factures est exigé 30 jours date d'émission .

3.2 Le défaut de paiement de nos factures à l'échéance entrainera la facturation auprès du client de pénalités calculées sur la base du taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement.

4- Clause de confidentialité

ARKOSE & ASSOCIES garantie la confidentialité par la signature d'un accord de confidentialité signé par le representant legal de notre société

5 - Accueil de personnes en situation de handicap

Le commanditaire de la formation s'engage à informer ARKOSE & ASSOCIES si un participant est en situation de handicap.

Un délai suffisant et nécessaire (plus de 15 jours avant le début d'une formation) est demandé afin d'offrir les mêmes conditions d'accès que celles réservées aux personnes valides ou, à défaut, présenter une qualité d'usage équivalente.

Il s'agira de vérifier les modalités d'accès:

·un accès physique pour le cadre bâti et l'utilisation des équipements;

·un accès informationnel pour le repérage spatial;

·un accès communicationnel pour la qualité de l'accueil;

·et enfin, un accès organisationnel afin d'offrir une équivalence de prestations par rapport à celles proposées au public valide.

6- Satisfaction client - réclamations

Le Responsable Satisfaction Clients d'ARKOSE & ASSOCIES accueillera vos réclamations transmises :

• par téléphone au 06 70 21 60 48

• par courriel à contact@arkose.net

• par courrier à Responsable Satisfaction ARKOSE & ASSOCIES, 45 rue d'Amblainvilliers 91370 VERRIERES-LE-BUISSON

Il s'engage à vous faire un retour sous 3 jours ouvrés.

La responsabilité d'ARKOSE & ASSOCIES vis-à-vis du client ne saurait excéder en totalité le montant payé par le client à ARKOSE & ASSOCIES au titre des présentes conditions.

7- Protection des données à caractère personnel

Le traitement des données à caractère personnel est nécessaire pour l'exécution du contrat liant ARKOSE & ASSOCIES et le client, et/ou pour l'intérêt légitime d'ARKOSE & ASSOCIES.

Conformément à la réglementation européenne en vigueur, le client dispose de droits d'accès, de rectification, d'effacement, de retrait de consentement, de limitation de traitement, d'opposition au traitement et de portabilité concernant ses données. Le client est toutefois informé qu'en cas d'usage de son droit d'effacement desdites données, d'opposition ou de limitation du traitement avant le terme de la relation contractuelle, la prestation de formation ou d'information ne pourra pas être exécutée correctement. Toutes les informations détaillées sur l'usage des données et l'exercice des droits figurent dans la charte relative à la protection des données à caractère personnel et à la vie privée d'ARKOSE & ASSOCIES.

8-Attribution de compétence

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive DU **TRIBUNAL DE COMMERCE D'EVRY**, quel que soit le siège ou la résidence du client.

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat
Certificate

N° 2021/93406.3

AFNOR Certification certifie que l'organisme :
AFNOR Certification certifies that the company:

ARKOSE ET ASSOCIES

N° de déclaration d'activité : 11910541291
N° SIREN : 412344913

pour les activités suivantes :
for the following activities:

REALISATION DE PRESTATIONS DE :
- ACTIONS DE FORMATION

sur le(s) site(s) suivant(s) :
on the following location(s):

45 RUE D'AMBLAINVILLIERS FR - 91370 VERRIERES-LE-BUISSON

a été évalué et jugé conforme aux exigences requises par :
has been assessed and found to meet the requirements of:

- le décret n°2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle
- le décret n° 2019-565 du 6 juin 2019 relatif au référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences, mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail
- l'arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national mentionné à l'article D. 6316-1-1 du code du travail
- l'arrêté du 24 juillet 2020 portant modification des arrêtés du 6 juin 2019 relatifs aux modalités d'audit associées au référentiel national qualité et aux exigences pour l'accréditation des organismes certificateurs
- le décret n°2020-894 du 22 juillet 2020 portant diverses mesures en matière de formation professionnelle
- l'arrêté du 31 mai 2023 portant diverses mesures en matière de certification qualité des organismes de formation
- le programme de certification AFNOR Certification - CERTI A 1814

Ce certificat est valable à compter du (année/mois/jour) *This certificate is valid from (year/month/day)* **2024-08-04** Jusqu'au *Until* **2027-08-03**

Ce document est signé électroniquement. Il constitue un original électronique à valeur probatoire.
This document is electronically signed. It stands for an electronic original with probationary value.

Julien NIZRI
Directeur Général d'AFNOR Certification
Managing Director of AFNOR Certification

Flashez ce QR Code pour vérifier la validité du certificat

Seul le certificat électronique, consultable sur www.afnor.org, fait foi en temps réel de la certification de l'organisme.
The electronic certificate only, available at www.afnor.org attests in real-time that the company is certified.
Accréditation COFRAC n° 5-0030, Certification de Produits et Services, Portée disponible sur www.cofrac.fr
COFRAC accreditation n° 5-0030, Products and Services Certification, Scope available on www.cofrac.fr
AFNOR Certification est une marque déposée. *AFNOR Certification is a registered trademark.* CERTI F 1915.4 08/2023

afnor CERTIFICATION

ARKOSE CONSULTING

www.arkose.net

@ARKOSECONSULTING

@ARKOSE_ASSOCIES