

Préparez vos négociations avec les alliances (AURA – Concordis...)

Deux sessions : jeudi 25 septembre ou mardi 14 octobre 2025

Cette formation permet aux fournisseurs d'AURA 2025 et des autres alliances de faire le bilan de l'année 1 de leurs négociations (MN) et d'en tirer les conséquences pratiques dans la négociation des plans d'affaires 2026.

Pour les autres fournisseurs, cette session prépare à ce modèle de négociation qui va tendre à se généraliser..

OBJECTIFS



- Faire le bilan des négociations des alliances, dont AURA 2025.
- Préparer la stratégie de négociation 2026 spécifique aux alliances.
- S'entraîner à la conduite des entretiens de négociation avec les alliances et notamment AURA, pour la campagne 2026.

METHODES



- Chaque participant reçoit en amont de la formation, un cas pratique (exemple AURA très complet qui va alimenter l'approche pédagogique tout au long de la formation).
- Le cas pratique va amener les participants à progresser pas-à-pas, dans la totalité du suivi de la négociation commerciale AURA.
- Chaque étape mettra en lumière les notions-clés, les défauts d'exécution les plus fréquents dans le cas spécifique des alliances.
- Ce programme complet permettra d'élaborer différentes stratégies de négociation et d'améliorer le niveau de préparation fournisseur.
- Recueil des attentes en amont, quiz d'évaluation des acquis pré et post-formation, questionnaire de satisfaction, à chaud et à froid.

INTERVENANTS



Véronique DEROUBAIX
Ex acheteuse



Laetitia LEMMOUCHI-MAIRE
Avocat au Barreau de Paris

Indicateurs de performance 2024/2025 – Négociations commerciales

9,5/10 : Satisfaction de nos clients; 9/10 : Efficacité de nos formations (*)

(*) Efficacité des formations = la notation synthétise la réponse des participants aux 3 questions suivantes :

- cette formation améliore-t-elle vos compétences ?
- ces nouvelles compétences vont-elles être applicables concrètement dans votre activité professionnelle ?
- cette formation est-elle arrivée au bon moment dans votre parcours professionnel ?

Bilan des négociations AURA 2025 et préparation des négociations alliances 2026

- Bilan 2025 : valeur ajoutée pour les fournisseurs et zones de difficultés.
- Le processus de préparation côté distributeur : les conséquences dans la conduite des négociations par les acheteurs AURA.
- Les défauts d'exécution les plus fréquents.
- Cas particulier : affiliation AMC
- Anticipation des évolutions contractuelles possibles pour 2026.
- Cas particuliers : AURA – ARIT - Everest.
- Nouvelle centrale 2026 Concordis.
- Questions – Réponses.
- Les enseignements de la campagne de négociation 2025 pour les fournisseurs MN.
- Les conséquences dans la préparation des négociations 2026 pour les fournisseurs.
- Les postures d'achat et les stratégies de négociation côté distributeurs.

Entraînements et mises en situation

- Cas pratique de négociation AURA : mise en situation
- Etape n° 1 : négociation du 3xnet, traitement des principales objections et résistances classiques. Focus HMP et alignement des conditions.
- Etape n°2 : négociation du plan d'affaires 2026
- Les différents écrits à utiliser en fonction des échanges avec les acheteurs AURA et leur graduation
- Les postures à adopter dans le cadre de la négociation AURA : A faire – A éviter.
- La boîte à outils du compte clé, spécifique à la négociation AURA.
- Questions - Réponses

ORGANISATION

Prix : 990 € HT / Déjeuner inclus

Horaires : De 9h30 à 17h30 / 1 jour / 7 heures présentielles

Lieu : Paris 17

Population concernée : Comptes clé, Directeurs d'enseignes et Directeurs Commerciaux en charge de la négociation des alliances.

Pré-requis : Avoir ou non une première expérience de négociation AURA

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