



ARKOSE
CONSULTING

CATALOGUE
2026



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Actions de formation



www.arkose.net



@ARKOSECONSULTING

Les enjeux 2026 de vos négociations...

Le négociateur chevronné à qui on demandera sa vision de la négociation en 2026 en GMS et en pharmacie répondra sans doute: « rien ne change, mais tout change ».... Et il aura raison...

*Tout change car les négociations dans les secteurs **Food** et **Pharma** s'annoncent plus exigeantes que jamais dans un environnement qui combine désormais trois dynamiques simultanées :*

- Une **imprévisibilité économique intense**, avec des arbitrages budgétaires plus serrés et des cahiers des charges plus complexes,*
- un **cadre réglementaire en mouvance permanente**, qui impose rigueur, traçabilité et conformité dans chaque décision,*
- et bien sur, **l'incertitude politique** qui règne depuis maintenant de nombreux mois et réduit la vision que nous avons des acteurs publics.*

*Mais rien ne change **sur la nécessité de suivre les transformations permanentes des compétences de vos équipes pour s'adapter à ces mutations** qui font que le management, la vente et la négociation doivent être sans cesse repensés, réactualisés et professionnalisés. Ces **leviers sont des atouts stratégiques d'excellence, de compétitivité et de résilience.***

Nous croyons que les entreprises qui réussiront demain seront celles qui auront su transformer maintenant leur vision de la relation commerciale avec leurs clients.

Arkose Consulting est, comme toujours, à vos côtés pour y parvenir avec la passion de son métier...

A très vite !

Olivier Lauriol
Président d'Arkose Consulting

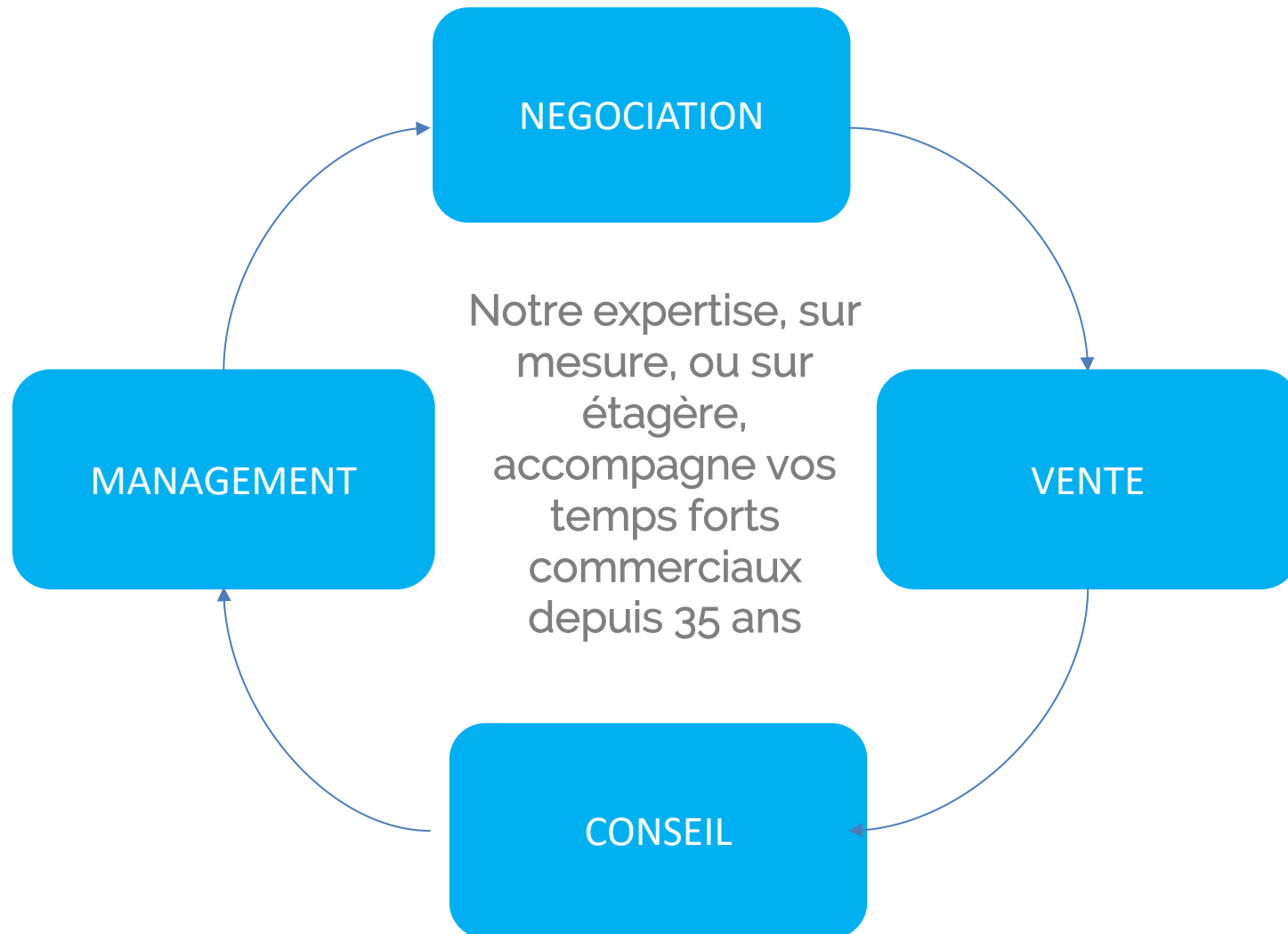


est un cabinet de formation - conseil reconnu pour sa maîtrise des négociations annuelles avec la grande distribution, le réseau pharmaceutique et les coopératives agricoles.

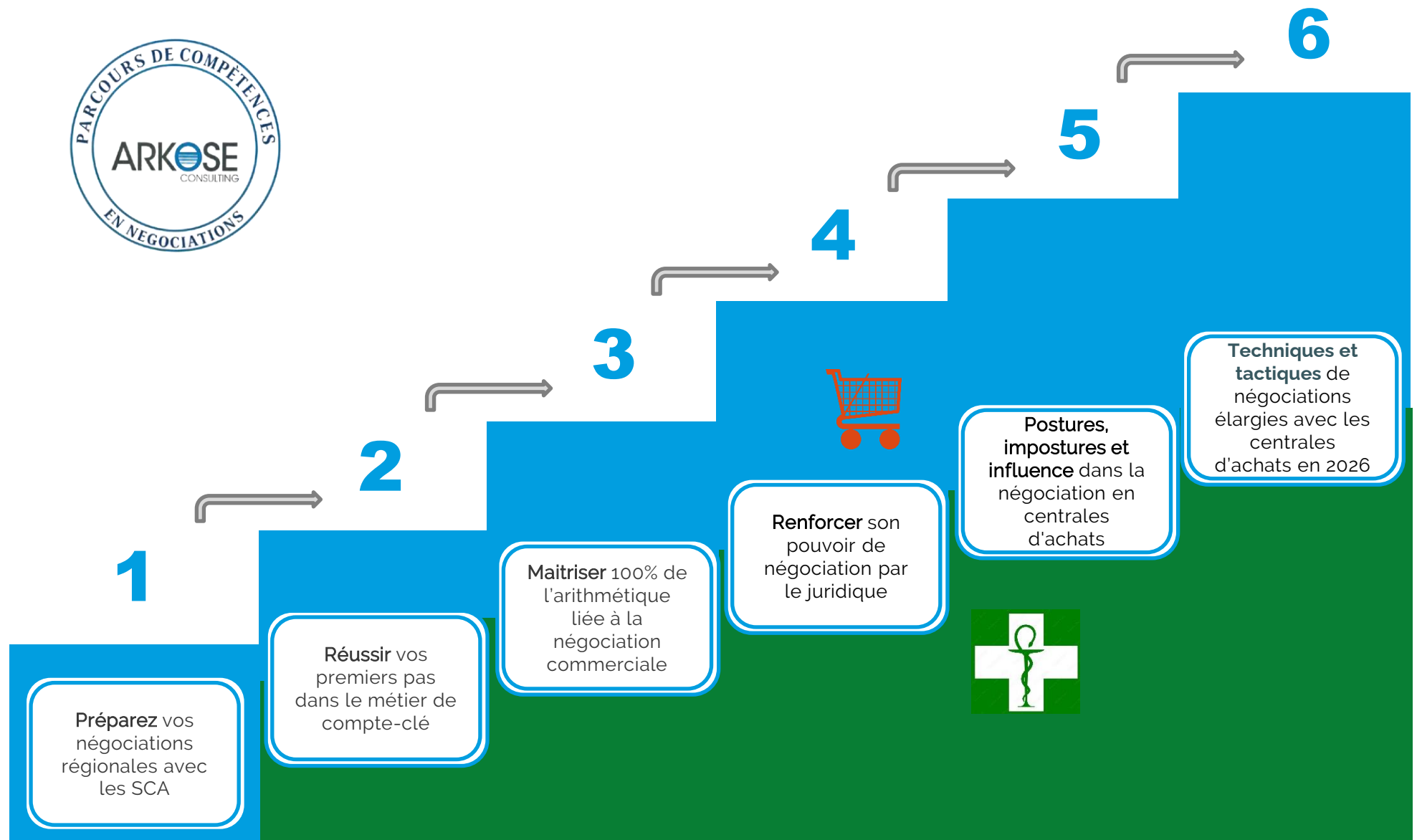
Notre mission : armer les fournisseurs de la GMS et les laboratoires pharmaceutiques pour rentabiliser leurs accords commerciaux passés avec les centrales d'achats.

ARKOSE structure ses programmes certifiés QUALIOPi autour d'un parcours de montée en compétences, personnalisé et opérationnel.

Cette approche pédagogique est la clé de l'adaptation permanente des compétences des négociateurs formés par ARKOSE.



Notre parcours de formations à la négociation avec la GMS et la pharma



... et accompagnements de conseil sur des sujets d'actualité

- Négocier les appels d'offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique,
- Négocier l'application de ses tarifs avec les centrales d'achats,
- Affûter son identité de négociateur pour renforcer sa posture et gagner en impact,
- Renforcer son approche de la négociation stratégique avec les super-centrales :
Aura, Concordis,...
- Écrire des CGV commerciales dynamiques et juridiquement sécurisées,
- ...



Laurent Dubois

Ex-directeur commercial
PGC, Coach professionnel

NEGO

VENTE

MANAGEMENT

COACHING



Véronique Deroubaix

Ex-acheteuse GMS
alimentaire

NEGO

COACHING



Pierre Laurans

Ex-directeur marketing et
internationalal PGC et Food,
spécialiste B2B et MDD.

NEGO

COACHING

MANAGEMENT



Fabrice Thibord

Ex-directeur de catégorie
alimentaire et parapharmacie
en GMS

NEGO

COACHING

CATMAN



Vincent Tribout

Comédien

COMMUNICATION

POSTURE

COACHING



Christophe Naturel

Formateur certifié Process
Communication Model®

COMMUNICATION

POSTURE

COACHING



Cédric d'Halluin

Ex-directeur force de vente
PGC

MANAGEMENT

VENTE



Thomas Baron

Ex-directeur formation
Pharma

MANAGEMENT

VENTE

COMPÉTENCES

Nos partenaires

Rigueur, expertise, innovation

Ne genta
société d'avocats




mbti



INSIGHTS
DISCOVERY

pcm 

 ligue majeure
d'improvisation

Aller plus loin ensemble



LE PETIT DÉJEUNER DES NEGOCIATIONS

Chaque mois, ARKOSE et ses partenaires juridiques joignent leur expertise pour proposer à leurs clients un baromètre en temps réel des négociations en grande distribution et dans la réseau officinal.

Cette réunion de 1 heure 30, en visio, permet de faire un point sur l'actualité commerciale et réglementaire dans ces deux réseaux et sur son impact dans la négociation.



HOTLINE DE NEGOCIATION

Cet outil permet à nos clients d'avoir accès à tous nos experts pendant le temps de la négociation, pour préparer vos rendez-vous, les débriefer ensemble, et vous tirer d'un mauvais pas éventuel en négociation.

Nous vous garantissons une très forte réactivité, 100% orientée sur des solutions concrètes et opérationnelles, en fonction de votre politique commerciale.

Nos performances reconnues

	Negociation		Vente		Management	
	Note générale	Efficacité	Note générale	Efficacité	Note générale	Efficacité
2023 – 2024	9,1	8,7	9,6	8,5	9,6	9
2024 – 2025	9,5	9	9,5	9	9,7	9,1



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

Nos formations inter-entreprises

- | | | |
|----------|--|-------------|
| 1 | Préparer vos négociations régionales avec les SCA | P.11 |
| 2 | Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé | P.13 |
| 3 | Maîtriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale | P.15 |
| 4 | Renforcer son pouvoir de négociation des contrats avec les centrales d'achats | P.17 |
| 5 | Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats | P.19 |
| 6 | Techniques et tactiques de négociations élargies avec les centrales d'achats en 2026 | P.21 |

La prise en compte des inscriptions se fait jusqu'à 4 jours ouvrés avant le premier jour de la session.

Le commanditaire de la formation s'engage à informer Arkose & Associés de la situation d'handicap éventuel de participant. Cette information doit parvenir à Arkose et Associés, par écrit, jusqu'à 21 jours avant le début de la session, ceci afin d'offrir les meilleures conditions d'accès au lieu et à la qualité de la formation.

Préparez vos négociations régionales avec les SCA

DATES : 15 & 16 Janvier - 17 & 18 Juin – 7 & 8 Octobre 2026

Cette formation de 2 jours donne aux apprenants les codes spécifiques à l'enseigne Leclerc pour mettre en œuvre, contractualiser et rentabiliser, dans chaque entrepôt régional, les accords passés avec le Galec ou Eurélec.

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 2026 et identifier des pistes possibles de réponses.
- Performer dans « l'écosystème Galec » et optimiser vos rendez-vous avec les GT.

METHODES

- Partager l'expérience croisée des 2 consultants (ex-fournisseur et ex-acheteur).
- Simuler des mises en situations en face à face sur des cas réels 2026 avec feedbacks immédiats.
- Travailler sur un cas concret envoyé en amont de la session qui sera le fil rouge de la préparation (J1) et des entraînements (J2).
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial FMCG
Coach professionnel
Spécialiste de la négociation,
vente et management



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS
Spécialiste de la négociation

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Préparez vos négociations régionales avec les SCA

J1- Préparation d'une négociation régionale en SCA

I. En amont des négociations

- 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, Cas particulier des GT pénalités.

II. Préparation des négociations régionales

- Utilisation d'un simulateur pour piloter la négociation.
- Obtenir des contreparties en région.
- Traitement des principales objections et des résistances : PE, CPV région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, newsletters,

III. Préparation du cas pratique (en collectif) et premiers entraînements

J2- Entraînement à la négociation régionale en SCA

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

- Traitement des objections les plus fréquemment rencontrées
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?

IV. Mises en situation du cas pratique

- Debriefing : décoder 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.

Pré-requis : Avec, ou sans, première expérience de négociation commerciale.

Inscriptions via contact@arkose.net

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

DATES : 9 & 10 Avril – 2 & 3 Juin – 22 & 23 Septembre 2026

Cette session de 2 jours permet à l'apprenant de se familiariser avec le fonctionnement des centrales d'achats, et d'acquérir les premières bases de la négociation du plan d'affaires annuel. Il acquiert ainsi la vision de sa mission de compte-clé et de son rôle au sein de sa propre entreprise.

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 fondamentales 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

- Travailler sur des cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Partager les apports croisés et complémentaires des 2 consultants (ex-fournisseur et ex-acheteur) permettant d'explorer les 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 2026, avec feedbacks immédiats.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial FMCG
Coach professionnel
Spécialiste de la négociation,,
vente et management



**Véronique
DEROUBAIX**

Ex acheteurs
Spécialistes de la négociation



**Autre
Intervenant**

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

J1- 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 points juridiques simples et opérationnels.
- Boîte 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 J2.

J2- 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(e) ex acheteur(euse), spécialistes de la négociation multi marchés et multi enseignes.

Pré-requis : Être en prise de poste de compte-clef

Inscriptions via contact@arkose.net

Maitriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale

Dates : 18 & 19 Mai – 26 & 27 Octobre 2026

Pour faire face aux enjeux financiers des plans d'affaires avec les centrales d'achats, cette session de 2 jours apporte aux comptes-clefs l'agilité dans les calculs, ainsi que le maniement des grands ratio tarifaires et financiers pour éviter les pièges de l'acheteur et négocier un accord rentable.

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 de la GMS et de la pharmacie.

METHODES

- Travailler sur un cas concret envoyé en amont de la session qui sera le fil rouge de la préparation (J1) et des entraînements (J2). Ce cas assure une progression pas à pas dans la négociation financière avec une centrale d'achats.
- Chaque étape mettra en lumière les notions clés, les pièges et les antidotes possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation avec les centrales d'achat, ainsi que les stratégies de négociation possibles par le pilotage de tous les indicateurs.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS
Spécialiste de la négociation

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Maitriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale

J1- 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.
- La "vidange" des accords.

J2- Notions avancées d'arithmétique commerciale

- 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 (options 1, 2, 3).
- Sanctuarisation de la MPA (Matière Première Agricole),. Suivi des indicateurs et pilotage des clauses contractuelles de renégociation.
- Mettre en place et présenter une baisse technique auprès des distributeurs.
- Synthèse de toutes les notions clés.

Pré-requis : Avoir, en tant que compte-clef, une première expérience de négociations régionales ou nationales, ou être en support/controllers des négociations.

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique

DATES : 3 Juin – 4 Septembre 2026

NOUVEAU

Ce programme donne au compte-clef, sur 1 jour, une synthèse opérationnelle des données techniques qui s'appliquent aux contrats/plan d'affaires négociés avec les centrales d'achats (code civil, code de commerce, normes DGCCRF, CEPC,...). Il apporte ainsi une autonomie, les réflexes, les postures et arguments pour revendiquer un équilibre des contrats et le respect d'un formalisme des engagements face aux pièges tendus par les centrales.

OBJECTIFS

- S'approprier les points-clefs opérationnels du droit des contrats qui encadrent la négociation d'un plan d'affaires.
- Construire sa posture verbale et écrite avec les centrales sur des enjeux contractuels d'actualité: contrat et négociation déséquilibrés, pénalités, défense de ses CGV, obtention de contreparties...
- Revendiquer commercialement une normalité dans la négociation d'un contrat.

METHODES

- Apporter aux comptes-clefs les connaissances de 1^{er} secours sur le cadre qui régit les négociations avec les centrales d'achats.
- S'entraîner sur des cas concrets, au maniement opérationnel des arguments, traitements des objections des centrales d'achats les plus courantes concernant l'application des CGV, la défense juridique de son tarif, les contreparties, le maniement de l'écrit, la différenciation entre clients, ...
- Gérer les situations de crise telles que la menace de déréférencement et le déséquilibre.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial FMCG
Coach professionnel
Spécialiste de la négociation,,
vente et management



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS
Spécialiste de la négociation

Prix : 990 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique

I. Ce que le KAM doit retenir du cadre juridique pour négocier un plan d'affaires régional ou national:

- Ce que le cadre juridique nous dit, de façon opérationnelle, sur ce qu'est un plan d'affaires et donc un contrat (Code, DGC CRF, CEPC,...)
- En quoi – et à quelles conditions- les Conditions de vente et les achats de services nourrissent – ils la négociation d'un contrat équilibré.
- Le rôle des Conditions particulières.
- Le sens de la promotion et sa complémentarité avec les NIP.
- Comment doit se négocier le croisement entre les conditions de vente et les conditions d'achat du client.

II. Comment utiliser les mécanismes contractuels pour inciter l'enseigne à respecter le principe d'un contrat équilibré

- Ce que sont des CGV crédibles pour être opposées à une centrale... et auprès de qui.
- Ce qu'est un contrat équilibré: contreparties, ROI, création de valeur...
- Ce qu'est une négociation équilibrée: le temps, bonne foi, respect des contraintes mutuelles...
- La particularité d'EGALIM : sa particularité agricole et son extension possible à l'ensemble des catégories.

III. Ateliers pratiques : gérer les situations « a-normales » ou de crise dans la négociation - quels mots et mécanismes-clefs efficaces en 2026

- Refus des hausses de tarifs.
- Menace de déréférencement brutales (arrêt commandes discrets..).
- Refus de contreparties significatives.

IV. Synthèse :

- Les 10 mécanismes-clefs contractuels que le compte-clef doit dominer dans son métier
- Les mots, mécanismes contractuels et leviers d'influence qui rééquilibrent la négociation d'un contrat avec les centrales d'achats en 2026

Pré-requis : Avoir, en tant que compte-clef, une première expérience de négociations régionales ou nationales, ou être en support/controllers des négociations.

Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats

DATES : 18 & 19 Juin – 21 & 22 Octobre – 2 & 3 Décembre 2026

Ce séminaire de 2 jours autour des techniques d'improvisation théâtrale et de travail sur ses postures selon les situations rencontrées, vise à renforcer la capacité d'influence des compte-clefs face à la pression imposée par l'acheteur.

OBJECTIFS

- Bénéficier de la boîte à outils des techniques de l'improvisation théâtrale dans vos rendez-vous en centrales d'achats.
- Oser le lâcher-prise comme approche structurante personnelle de la négociation.
- Expérimenter, lors de mises en situations immersives, les différents stratagèmes efficaces de postures et impostures pour influencer l'acheteur dans vos futures négociations.

METHODES

- Apprendre d'un comédien, à travers des ateliers les mécaniques de l'improvisation théâtrale (J1) et les traduire dans des cas pratiques d'actualité de simulations de rendez-vous avec un(e) ex acheteur(euse) (J2).
- Permettre aux apprenants de lâcher prise et de se tester sur leur pouvoir d'influence.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Vincent TRIBOUT

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



Véronique DEROUBAIX

Ex acheteuse GMS
Spécialiste de la négociation

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats

J1- Mobiliser son mental de négociation : "Etre présent, là, maintenant... pour être influent en négociation »

I. Construire sa "présence" en RDV (succession d'exercices sur l'ancrage, station/émotion, regard, rythme verbal, énergie et occupation de l'espace.

- Construire sa propre "congruence" ("corps, cerveau, cœur ») dans ses messages à l'acheteur.
- L'importance de la communication non-verbale dans la négociation : exercices et ancrages des pratiques propres à la relation avec l'autre.

II. S'approprier les techniques d'improvisation (ateliers d'entraînement)

- Se mettre en situation mentale d'improvisation.
- Se nourrir de la posture de l'autre pour improviser.
- Construire une histoire congruente autour de son objectif de RDV: « présentez votre société et sa valeur ajoutée »,
- Comment étayer la crédibilité émotionnelle de ses messages.
- Oser dépasser ses interdits de négociation et revendiquer, par ses postures, son assertivité.

J2- Entraînements de RDV de négociation avec un(e) ex-acheteur(euse)

III. Une négociation sans stratégie d'influence est vouée à l'échec ...

Quelle congruence pour quelle stratégie d'influence dans les RDV:

- bâtir sa story telling sur un nouveau produit, sur sa propre présentation
- dire "non, mais ... »
- refuser l'infantilisation, la soumission, la dévalorisation et faire changer de camp la responsabilisation ...
- fatiguer l'acheteur, Se préparer à gérer la « trumpsation » des comportements d'achat
- occuper l'espace verbal et de l'apparente raison (Stratagèmes 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

IV. Synthèse, enseignements collectifs et individuels.

Pré-requis : Une expérience de 2 campagnes de négociation

Inscriptions via contact@arkose.net

Techniques et tactiques de négociations élargies avec les centrales d'achats en 2026

NOUVEAU

DATES : 28 & 29 Mai – 10 & 11 Septembre – 1er & 2 Décembre 2026

En 2026, la négociation avec les centrales d'achats alimentaires et pharmaceutiques se joue dans un contexte instable, complexe et de pression accrue, sans grande visibilité sur les conditions de mise en oeuvre des politiques commerciales. Cette formation de 2 jours propulse les comptes-clef dans le cercle des négociateurs aguerris et lui permet de franchir un cap: transformer ses réflexes tactiques en une véritable maîtrise stratégique de la négociation.

OBJECTIFS

- Renforcer la confiance, la créativité, le pouvoir d'initiative et la résistance des compte-clefs pour peser dans une négociation d'un courant d'affaire annuel équilibré, en dépit d'un environnement dégradé.
- Réinstaurer de la rationalité dans une négociation instable, émotionnelle et souvent hostile
- Maîtriser les méthodologies de négociation qui ancreront la stratégie commerciale de l'industriel en centrale d'achats de grande distribution ou pharmaceutique.

METHODES

- Travail sur des cas concrets permettant d'aborder les multiples situations des négociations 2026.
- Partager les apports croisés et complémentaires des 2 consultants (ex fournisseur et ex acheteur(euse)) permettant d'explorer les bases du métier de compte-clé expérimenté.
- Mises en situation de négociation en face à face, avec feedbacks immédiats.
- Quiz des attentes / acquis et partage d'expérience avec les apprenants.

INTERVENANTS



Laurent DUBOIS

Ex directeur commercial FMCG
Coach professionnel
Spécialiste de la négociation,,
vente et management



**Véronique
DEROUBAIX**

Ex acheteurs
Spécialistes de la négociation



**Autre
Intervenant**

Prix : 1 900 € HT / Déjeuner inclus

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

Lieu : Paris

Apprenant concerné : Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Techniques et tactiques de négociations élargies avec les centrales d'achats en 2026

J1- I. Les 10 étapes de préparation de la négociation annuelle

(Sur la base d'un cas pratique de négociation d'un plan d'affaires partagé en amont de la formation)

1. Quels sont les objets et enjeux de la négociation du plan d'affaires pour chacune des parties ?
2. Qui sont nos interlocuteurs ?
3. Quelles relations instaurer et comment la développer avec le client ?
4. Quels sont les objectifs des parties dans le déroulement de la négociation à venir ?
5. Quelle valeur de notre offre pour le client et comment la diffuser dans la centrale ?
6. Comment bénéficier du facteur « temps » et « parole » dans la négociation, notamment dans les premiers RDV ?
7. Anticiper les « questions et demandes qui tuent » ?
8. Comment préparer ses trajectoires de négociation possibles
9. Conduite de la confrontation : accompagnement – domination – contournement – partage autour de la contrepartie/concession – appui du droit contractuel – s'économiser en négociation
10. Comment préparer ses postures d'influence dans la confrontation et/ou agression à venir et contrôler le conflit ?

J2 – Entraînement avec 1 ex-acheteur(euse)

...

II. Faire face à l'acheteur:

- Construire ses trajectoires de négociation en RDV.
- Traiter les objections les plus complexes et faire face aux techniques de déstabilisation employées par les centrales d'achats.
- Refuser la « tunnelisation mentale » tentée par l'acheteur.
- Maintenir, tout le long de la campagne, son mental de négociateur.
- Revendiquer le déroulement d'une négociation « normale ».....

III. Adapter sa capacité d'influence durant la négociation:

- Réduire ses aprioris et lutter contre ses biais cognitifs.
- Construire son assertivité pour crédibiliser son point de rupture.
- Ecouter...pour mieux faire entendre.
- Oser des propositions et voies de négociation originales.

IV. Synthèse, enseignements collectifs et individuels.

Pré-requis : Une expérience de 2 campagnes de négociation

Inscriptions via contact@arkose.net

Notre approche d'accompagnement du handicap

Nous nous engageons à rendre accessible à toutes et tous les apprenants nos formations, ceci en mettant en place des réponses anticipées et adaptées aux besoins de chaque apprenant.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui conditionne le bon 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. Nous nous engageons à respecter vos demandes et à les mettre en place pour répondre à vos attentes dans la mesure de nos moyens.

Merci de nous prévenir au moins 21 jours avant la formation pour nous permettre de vous accompagner dans les meilleures conditions.

Conditions générales de vente 2026 de **SAS ARKOSE & ASSOCIES**

Siège social : 45 rue d'Amblainvilliers - 91370 Verrières le buisson

Email : CONTACT@ARKOSE.NET

Site : 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

La société Arkose & Associés propose, depuis 1997, **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 de la distribution de biens marchands en créant un contexte de négociation loyal, équilibré, global et conforme aux enjeux sociétaux actuels.

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 & Associés met en œuvre pour apporter des missions de forte valeur commerciale et humaine, en s'appuyant sur **le cadre réglementaire français concernant la formation (Loi 2018-771 du 5 septembre 2018 » Liberté de choisir son avenir professionnel » ; décret 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 & Associés est certifié QUALIOPi et gère administrativement et qualitativement les missions de formation avec ses clients via la plate-forme DIGIFORMA. De ce fait, ARKOSE attend de ses donneurs d'ordres (responsables des formations et managers) un engagement réel et sérieux dans la contractualisation des missions, dans l'accompagnement des apprenants, dans le suivi des acquis partagés avec ARKOSE et dans le financement.

Toute commande de prestation de formation ou de conseil passée auprès Arkose & Associés entraîne **l'adhésion complète** et sans réserve du client à ces CGV, 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.

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 et le nombre de participants sont définis, pour chaque session, par Arkose & Associés, afin de maintenir un haut niveau pédagogique et d'échange.

La prise en compte des inscriptions se fait en fonction de l'ordre d'arrivée des confirmations.

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, sont consultables sur notre site Internet (www.arkose.net) et est actualisée en permanence selon l'actualité des négociations.

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 Prix

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

Les frais éventuels liés à la prestation du (ou des) consultant(s), (déplacement(s), hébergement(s), frais technique(s), de restauration... sont remboursables sur note de frais, en sus du montant de la formation.

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

3- Dispositions communes aux missions de formation

3-1 Convention de formation

Le contrat se conclut à réception, par Arkose & Associés, de l'accord du client par tout moyen écrit, accompagné du règlement d'un acompte égal à 30 % du montant global T.T.C de la prestation

3-1-1 A réception de cet engagement, Arkose & Associés 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.

3-1-2 Un **règlement intérieur** ainsi qu'un **livret d'accueil** (consultables sur notre site) applicables sont mis à la disposition de tous les participants. Le règlement intérieur est consultable sur notre site. Le livret d'accueil pourra être envoyé au commanditaire de notre client à sa demande.

3-2 Contractualisation via un organisme-tiers, par le client d'Arkose & Associés (OPCO, @procurement, centrale prestataire de paiement...)

3-2-1 Si le client souhaite confier, par subrogation, la gestion administrative et/ou le dossier de règlement à un tiers, il lui appartient, avant la formation :

- de veiller à transmettre les informations complètes à ce tiers pour créer un ordre d'achat ou une prise en charge conforme avant la formation.
- de transmettre à Arkose & Associés toutes informations sur ce tiers et son processus administratif pour lui faire parvenir et recevoir signés les documents réglementaires.

3-2-2 L'absence de transmission, avant le début de la formation, par le client à Arkose & Associés des informations concernant une subrogation éventuelle pourra entraîner automatiquement une facturation directe au client du montant de la mission.

En tout état de cause, cette absence de transmission préalable au tiers pourra être assimilée par Arkose & Associés comme un report du délai de paiement.

3-2-3 Si la prise en charge par le tiers n'est que partielle, le reliquat sera refacturé par Arkose & Associés au client.

3-3 Clôture de la formation

Un certificat de réalisation est remis au participant ainsi que le support dématérialisé de la formation via la plate-forme DIGIFORMA.

Un quiz d'évaluation de la formation, ainsi qu'un QCM de validation des acquis, seront remis à chaque participant via la plate-forme Digiforma.

3-4 Annulation

En cas d'annulation de la formation, notifiée par toute voie écrite assortie de la preuve de son envoi, dans un délai inférieur à **8 jours ouvrés pour un inter- entreprises** et **16 jours ouvrés pour un intra-entreprise précédant le premier jour de la mission**, 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.

3-5 Paiement

3-5-1 Les factures du client, ou de son représentant tiers, sont réglés dans un délai maximal de **30 jours dates de facture**, date à laquelle le montant des factures doit être effectivement crédité sur le compte d'Arkose & Associés.

3-5-2 Le règlement s'effectue à l'ordre d'Arkose & Associés, par virement sur le compte bancaire : Société Générale - 7 rue de Paron 91370 Verrières le buisson, Cpt N° 00027000730

3-5-3 Le défaut de paiement de nos factures à l'échéance entraînera 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.

Définition

1- 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.

2- Prix

Le prix de mission est fixé selon le tarif en vigueur, sous forme d'un forfait horaire, journalier, mensuel, ou annuel.

3- Conclusion du contrat de prestation

3.1 Le contrat se conclut à réception, par Arkose & Associés, 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.

3.2 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 la mission**, 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.

Clause de confidentialité

Nous garantissons la totale confidentialité sur les informations délivrées par nos clients dans le cadre de nos missions de formation sur tous les documents envoyés au siège de la société Arkose & Associés. Cette responsabilité ne sera pas engagée si le client ne transmet pas à la connaissance d'Arkose & Associés ces documents à l.dubois@arkose.net.

Accueil de personnes en situation de handicap

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

Cette information doit parvenir à Arkose et Associés, par écrit, dans un délai supérieur à 21 jours avant le début de la formation, ceci afin d'offrir les meilleures conditions d'accès au lieu et à la qualité de la formation.

Il s'agira de vérifier les modalités suivantes :

- 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.

Satisfaction client - réclamations

Le Responsable « Satisfaction Clients » d'Arkose & Associés accueillera vos réclamations transmises par courriel à contact@arkose.net.

Il s'engage à vous faire un retour dans un délais de 3 jours ouvrés.

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

Protection des données à caractère personnel

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

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 & Associés.

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.

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 probatory 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, stands in real-time that the company is certified.
Accréditation COFRAC n° 5-0030, Certification de Produits et Services. Portée disponible sur www.afnor.org.
COFRAC accreditation n° 5-0030, Products and Services Certification. Scope available on www.afnor.org.
AFNOR Certification est une marque déposée. AFNOR Certification is a registered trademark. CERTI F 1015.4 06/2023

Notre approche d'accompagnement du handicap

Nous nous engageons à rendre accessible à toutes et tous les apprenants nos formations, ceci en mettant en place des réponses anticipées et adaptées aux besoins de chaque apprenant.

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

referent-handicap@arkose.net

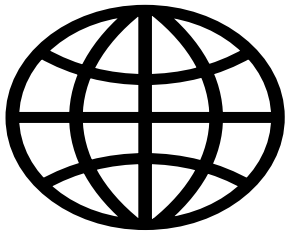
Précisez dans le corps de ce mail vos besoins pour suivre la formation. Nous nous engageons à respecter vos demandes et à les mettre en place pour répondre à vos attentes dans la mesure de nos moyens.

Merci de nous prévenir au moins 21 jours avant la formation pour nous permettre de vous accompagner dans les meilleures conditions.

Ils nous font confiance



ARKOSE CONSULTING



www.arkose.net



[@ARKOSECONSULTING](https://www.linkedin.com/company/arkoseconsulting)