Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

ARKOSE CONSULTING

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-clef 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'approprier les techniques fondamentales 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

- 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

Autre Intervenant

Ex acheteurs
Spécialistes 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

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

ARKOSE CONSULTING

Contenu du programme

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.
- 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 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'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(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