

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

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