Mieux négocier les Appels d'Offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique

DURÉE ET HORAIRES

1 jour
7 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 18 mars 2027 · Paris
Session 2 : 29 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Responsables MDD, comptes-clés et directions commerciales qui répondent à des appels d'offres distributeurs.

PRÉREQUIS

Avoir, en tant que compte-clé, une première expérience de négociations régionales ou nationales, ou être en support ou en controlling des négociations.

TARIF

990 € HT par participant, déjeuner inclus

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Certificat de réalisation de l'action de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Référent handicap : referent-handicap@arkose.net.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par votre OPCO : l'organisme est certifié Qualiopi.

INSCRIPTION ET CONTACT

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net
Arkose Consulting · 7 chemin des Pyrénées,
64200 Arcangues
Contact : contact@arkose.net
Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

VOS ENJEUX

Les appels d'offres MDD ressemblent trop souvent à un appel d'offres inversé où le distributeur dicte tout. Les fournisseurs qui ne maîtrisent pas le cadre juridique (Egalim, code de commerce) acceptent des conditions qu'ils auraient pu refuser ou renégocier.

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.

PROGRAMME

Formation d'une journée pour les équipes exposées aux appels d'offres MDD : mécanique réelle d'un appel d'offres côté distributeur, leviers du cadre juridique applicable (Egalim, code de commerce, formalisme des engagements), points de refus et points de renégociation, sécurisation du contrat MDD. Travail sur les cahiers des charges apportés par les participants.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- 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
- Moyens : Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation ; documents supports de formation projetés ; notions clés ; étude de cas concrets ; quiz en salle en fin de session ; mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Recueil des attentes spécifiques en amont et auto-évaluation ; quiz des acquis en amont et en fin de session (10 questions) ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; évaluation de la formation à chaud et à froid ; feuilles de présence en signature électronique ; certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par des experts sectoriels (anciens directeurs des ventes, anciens acheteurs)
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret
- Assurance du cadre légal d'exercice de la négociation

VOS FORMATEURS

- Spécialistes des marques de distributeur, anciens directeurs marketing et international