Maîtriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale

DURÉE ET HORAIRES

2 jours
14 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 19 & 20 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 20 & 21 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Comptes-clés qui négocient déjà et se font reprendre sur les chiffres.

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

1 990 € HT par participant, déjeuner inclus

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de formation ; 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

Face aux enjeux financiers des plans d'affaires, les comptes-clés manquent d'agilité dans les calculs et se font piéger par les acheteurs sur les grands ratios tarifaires et financiers. Un accord qui semble équilibré en salle peut se révéler déficitaire une fois exécuté.

OBJECTIFS

- Maîtriser l'ensemble de l'arithmétique des négociations commerciales, en lien avec le contexte économique des PGC alimentaires et non alimentaires 2026.
- 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.

PROGRAMME

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

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Travail sur des cas concrets envoyés en amont de la session, fil rouge de la préparation (J1) et des entraînements (J2) : une progression pas à pas dans la négociation financière avec une centrale d'achats.

Maîtriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale (suite)

Suite de la fiche de la page 14.
Session 1 : 19 & 20 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 20 & 21 avril 2027 · Paris

- Chaque étape met en lumière les notions clés, les pièges et les antidotes possibles dans les situations de négociation avec les centrales d'achats, ainsi que les stratégies de négociation possibles par le pilotage de tous les indicateurs.
- Quiz des attentes et des acquis ; partage d'expérience avec les apprenants.
- 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

- Anciens acheteurs de la grande distribution, spécialistes de la négociation
- Consultants seniors en négociation et vente, anciens directeurs commerciaux