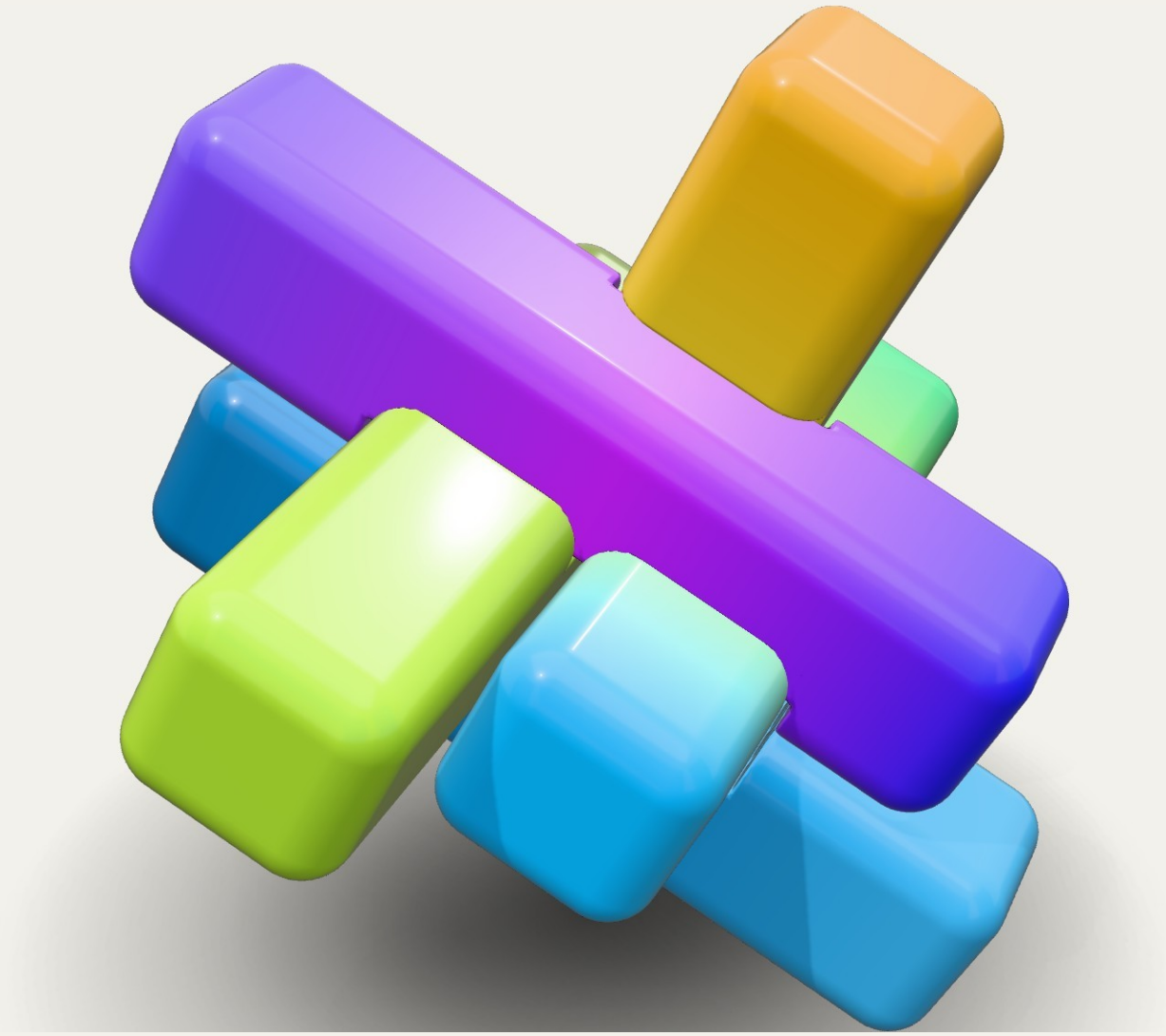
ARKOSE CONSULTING

COACHING · CONSEIL · FORMATION · NÉGOCIATION



CATALOGUE

Formations inter-entreprises

Premier semestre 2027

Nous vous aidons à rééquilibrer vos relations avec les distributeurs.

Toutes les formations de ce catalogue sont proposées par Arkose Consulting, organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

ÉDITORIAL

Les enjeux 2027 de vos négociations

À contexte inédit, réponse inédite : en 2027, négocier devient plus qu'une question d'arithmétique et de posture, et requiert la mobilisation de nouvelles compétences.

On mesure le succès d'une formation autant à son adéquation au présent qu'à l'avenir auquel elle prépare.

Commençons par le présent : un contexte incertain, dit de polycrise. La rentabilité y devient une priorité, dans un environnement impacté par trois vagues fondamentales :

- L'accroissement continu de l'instabilité politique, énergétique, économique et institutionnelle change tous les modèles de décision et force à l'adaptation pour ne pas être condamné à la réaction.
- La pression des distributeurs, qui continuent leur concentration économique, oblige à redoubler d'effort pour répondre à leurs modèles en restant compétitifs.
- L'entrée de l'intelligence artificielle à toutes les étapes du commerce, de la négociation à l'évaluation, de l'analytique à l'arithmétique et au légal, selon des schémas de maitrise et de pertinence extrêmement hétérogènes.

Un présent qui fait réfléchir et qui met au défi ceux qui sont en charge de l'avenir. Les salariés sont parfois inquiets, les managers sommés de concilier l'inconciliable. Pour les entreprises, il devient de plus en plus difficile de savoir par où commencer pour organiser une solide montée en compétence, dans un cadre réglementaire et concurrentiel qui se durcit. La conviction d'Arkose a toujours été de trouver les réponses au plus près des métiers et de l'humain.

C'est pourquoi Arkose a décidé d'initier un processus de rapprochements avec les sociétés qui portent les expertises complémentaires aux nôtres. C'est une nouvelle dimension. Elle doit nous permettre d'envisager de nouvelles collaborations, en proposant une vision complète de la performance : autant les méthodes, les standards et les techniques commerciales maitrisées qu'une extension nécessaire aux domaines à même de répondre aux nouveaux défis que devront relever les entreprises en 2027.

Ce catalogue en est la première traduction : 22 formations, réunies en cinq univers :

- Négocier avec la grande distribution et les centrales d'achats, qui en reste le cœur, de la prise de poste au niveau expert.
- Développer ses ventes et son plan d'affaires.
- Réussir dans les circuits hors domicile et les réseaux de distribution.
- Communiquer, manager et négocier avec le DISC.
- Prévenir les risques psychosociaux et agir pour la santé au travail.

44 sessions de janvier à juin 2027, à Paris et à Lyon, en groupes de six à huit participants.

Davantage d'expertises, donc, mais aussi davantage de complémentarités et une capacité renforcée à vous accompagner, en France comme à l'international.

Ce projet, nous l'avons construit comme une promesse d'avenir. Pour nos clients et pour les participants à nos formations, une pertinence accrue et une nouvelle proposition, fondée sur un mélange de nouvelles compétences, plus larges et plus précises, alliant l'analytique, l'expérimentation et le comportemental, autant que sur la promesse d'un avenir maitrisé par la compréhension, la mise en situation et l'extension de standards clefs du métier. Pour les décideurs, un engagement : celui d'être le co-constructeur de l'excellence opérationnelle d'aujourd'hui comme de demain.

Thomas Baron
Président d'Arkose Consulting

Sommaire

Qui sommes-nous ? page 4

Créer un parcours de top performer page 5

Vos formateurs : nos experts page 6

Index des offres page 7

Les dates du premier semestre 2027 page 8

LES FORMATIONS PAR UNIVERS

Négocier avec la grande distribution et les centrales d'achats page 10

Développer ses ventes et son plan d'affaires page 25

Réussir dans les circuits hors domicile et les réseaux de distribution page 30

Communiquer, manager et négocier avec le DISC page 34

Prévenir les risques psychosociaux et la santé au travail page 38

Nos événements et ressources page 40

Conseil et accompagnement sur-mesure page 41

Nos partenaires page 42

Ils nous font confiance page 43

Conditions générales de vente page 45

Qualité et résultats page 48

Contactez-nous page 49

Qui sommes-nous ?

Arkose 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.

LE SAVIEZ-VOUS ?

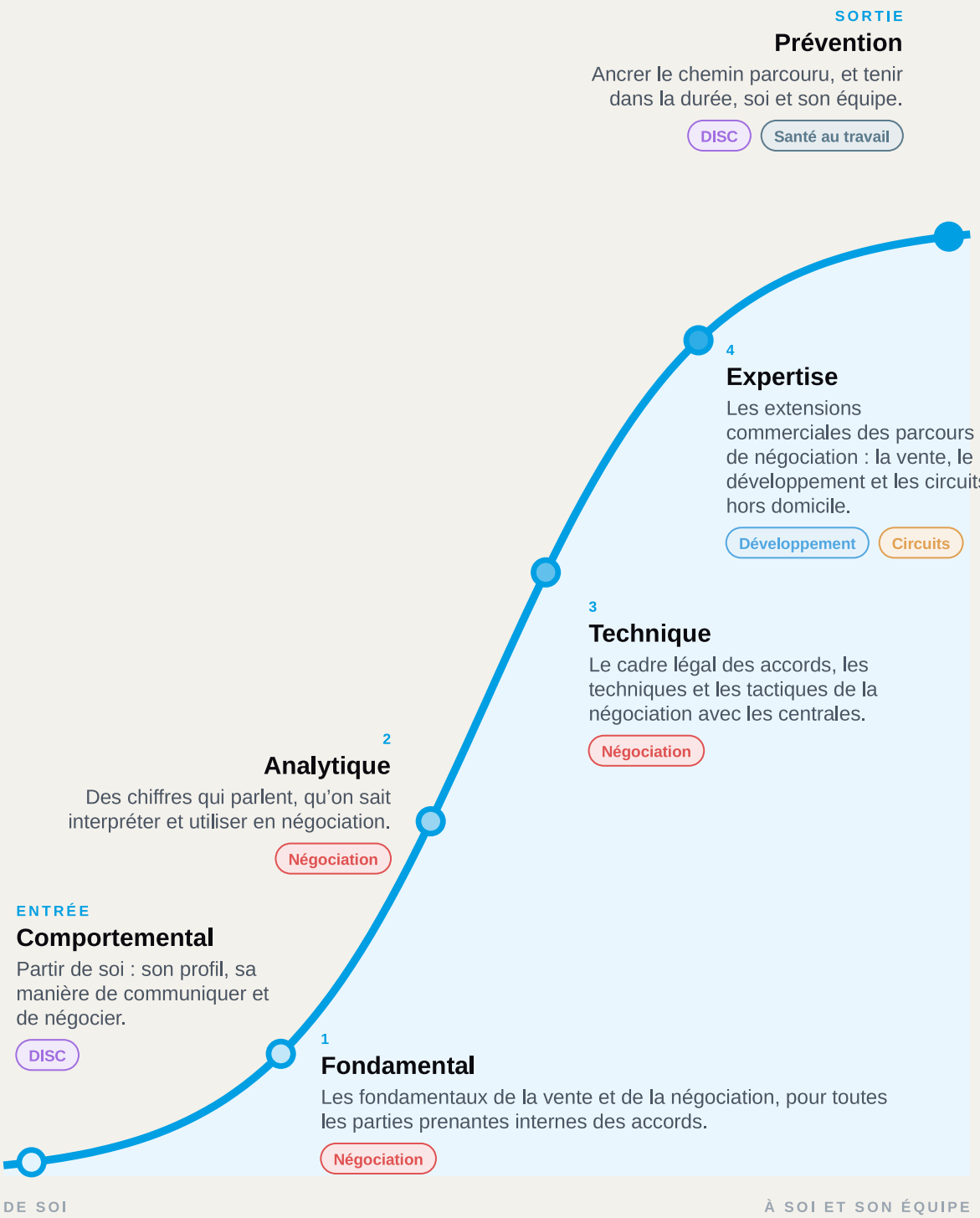
L'arkose est une roche : un grès né de l'érosion du granite, riche en feldspath. D'ordinaire, le feldspath ne survit pas au voyage ; il ne se conserve que sous un climat extrême ou quand le transport est rapide. Ses grains de quartz et de feldspath sont cimentés en un seul bloc.
Comme elle, nos formations préparent aux conditions les plus dures, passent vite du savoir au terrain pour que l'acquis tienne, et lient des expertises différentes en un seul bloc.

OPÉRÉ PAR ARKOSE



Créer un parcours de top performer

Chaque parcours s'ouvre sur le comportemental, pour partir de soi. Il traverse les fondamentaux, l'analytique, la technique de la négociation et ses extensions commerciales, et se referme sur la prévention, pour tenir dans la durée.



ARKOSE CONSULTING

Vos formateurs : nos experts

Un panel d'experts anime les sessions du premier semestre 2027. Chaque fiche indique le profil de l'expert de chaque session ; son nom est donné dans la convocation.

Anciens acheteurs de la grande distribution

NÉGOCIATION

Spécialistes de la négociation, ils ont acheté en enseigne ou en centrale : ils connaissent l'autre côté de la table.

Anciens directeurs commerciaux

NÉGOCIATION

Consultants seniors en négociation et vente, ils ont dirigé des équipes commerciales et des grands comptes chez des industriels de la grande consommation.

Comédiens formateurs

NÉGOCIATION

Spécialistes des postures et de l'improvisation, ils travaillent la posture de négociation par l'improvisation théâtrale.

Anciens directeurs marketing et international

NÉGOCIATION

Spécialistes des marques de distributeur, ils connaissent le fonctionnement du marché des MDD, en France comme en Europe.

Consultants marketing et vente

NÉGOCIATION VENTE RHD

Experts de la GMS et de la RHD : plus de quinze ans en marketing et en vente, d'abord en GMS puis en RHD.

Consultants seniors en vente et prospection

VENTE RHD

Experts des centres d'appels : vingt-cinq ans d'expertise des centres d'appels, de la vente et de la prospection.

Experts de la distribution au Benelux

VENTE

Consultants formateurs, ils savent aussi implanter les marques sur les marchés du Benelux.

Formateurs coachs en développement commercial

RHD

Au service des dirigeants, TPE et PME, ils aident à structurer la stratégie, à renforcer la performance et à faire grandir les équipes.

Formateurs et conférenciers

DISC

Spécialistes de la prise de parole, ils aident à clarifier son message clé et à le porter avec conviction.

Consultants formateurs en management et performance

DISC

Certifiés par TTI Success Insights (Talent Insights et Stress), ils accompagnent managers et commerciaux.

Consultants en ressources humaines

DISC

Spécialistes du recrutement et des carrières, ils forment notamment à l'entretien professionnel et au management par objectifs.

Psychologues du travail

SANTÉ AU TRAVAIL

Spécialistes des risques psychosociaux : diagnostic, sensibilisation des employeurs, prévention de l'épuisement professionnel.

ARKOSE CONSULTING

Index des offres

NÉGOCIER AVEC LA GRANDE DISTRIBUTION ET LES CENTRALES D'ACHATS

Vous avez entre 0 et 3 tours de négociation

Réussir ses premiers pas dans le métier de compte-clé page 10

Négocier avec les centrales régionales GALEC (SCA) page 12

Maîtriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale page 14

Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats page 16

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique page 18

Vous avez plus de 3 tours de négociation

Techniques et tactiques de négociation avec les centrales d'achats (niveau expert) page 20

Préparez vos négociations avec les alliances (AURA – Concordis...) page 22

Mieux négocier les Appels d'Offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique page 24

DÉVELOPPER SES VENTES ET SON PLAN D'AFFAIRES

Tactique de vente (format bootcamp) – Réussir sa saison et son PAC page 25

Technique de vente : du plan d'affaires à la vente flash page 26

Gérer la relation client au téléphone / à distance page 27

Se lancer en Belgique en GMS : comprendre le marché, éviter les pièges, choisir le bon scénario d'entrée page 28

RÉUSSIR DANS LES CIRCUITS HORS DOMICILE ET LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Démarrer en RHD — pour DC / KAM page 30

Prospecter avec efficacité en CHD page 31

Accélérer en RHD page 32

Animation de réseau « Développer le faire-faire avec ses distributeurs » en CHD et autres réseaux professionnels page 33

COMMUNIQUER, MANAGER ET NÉGOCIER AVEC LE DISC · AVEC TTI SUCCESS INSIGHTS, PARTENAIRE

Démystifiez vos prises de parole page 34

Manager avec le DISC page 35

Mener un entretien individuel avec le DISC page 36

Oser négocier avec le DISC page 37

PRÉVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX ET LA SANTÉ AU TRAVAIL · AVEC PULSO, PARTENAIRE

Manager les risques psycho-sociaux pour soi et son équipe · les fondamentaux page 38

Assurer un rôle de relais en santé mentale au travail page 39

Les dates du premier semestre 2027

FORMATION	SESSION 1	SESSION 2	LIEU	DURÉE	TARIF HT PAR PARTICIPANT
NÉGOCIER AVEC LA GRANDE DISTRIBUTION ET LES CENTRALES D'ACHATS					
Vous avez entre 0 et 3 tours de négociation					
Réussir ses premiers pas dans le métier de compte-clé	12 & 13 janvier (2 j) + 30 mars (1 j) 2027	16 & 17 mars (2 j) + 1 juin (1 j) 2027	Paris / Lyon	3 j	2 500 €
Négocier avec les centrales régionales GALEC (SCA)	5 & 6 janvier (2 j) + 23 mars (1 j) 2027	10 & 11 mars (2 j) + 26 mai (1 j) 2027	Paris	3 j	2 500 €
Maîtriser 100% de l'arithmétique de la négociation commerciale	19 & 20 janvier 2027	20 & 21 avril 2027	Paris	2 j	1 990 €
Postures, impostures et influence dans la négociation en centrales d'achats	24 & 25 mars 2027	22 & 23 juin 2027	Paris	2 j	1 990 €
Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique	16 mars 2027	8 juin 2027	Paris	1 j	990 €
Vous avez plus de 3 tours de négociation					
Techniques et tactiques de négociation avec les centrales d'achats (niveau expert)	26 & 27 janvier 2027	27 & 28 avril 2027	Paris	2 j	1 990 €
Préparez vos négociations avec les alliances (AURA – Concordis…)	14 janvier 2027	24 juin 2027	Paris	1 j	990 €
Mieux négocier les Appels d'Offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique	18 mars 2027	29 juin 2027	Paris	1 j	990 €
DÉVELOPPER SES VENTES ET SON PLAN D'AFFAIRES					
Tactique de vente (format bootcamp) – Réussir sa saison et son PAC	12 janvier 2027	22 avril 2027	Paris	1 j	990 €
Technique de vente : du plan d'affaires à la vente flash	25 & 26 janvier 2027	20 & 21 avril 2027	Paris	2 j	1 990 €
Gérer la relation client au téléphone / à distance	9 & 10 mars 2027	15 & 16 juin 2027	Paris	2 j	1 990 €
Se lancer en Belgique en GMS : comprendre le marché, éviter les pièges, choisir le bon scénario d'entrée	19 janvier 2027	4 mai 2027	Paris	1 j	990 €

Toutes les sessions en présentiel, de 9h30 à 17h30. Adresse, formateurs et règlement intérieur de chaque session remis avant l'inscription définitive. Arkose Consulting est un organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

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

ARKOSE CONSULTING

Les dates du premier semestre 2027 (suite)

FORMATION	SESSION 1	SESSION 2	LIEU	DURÉE	TARIF HT PAR PARTICIPANT
RÉUSSIR DANS LES CIRCUITS HORS DOMICILE ET LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION					
Démarrer en RHD — pour DC / KAM	3 & 4 février 2027	20 & 21 avril 2027	Paris	2 j	1 990 €
Prospecter avec efficacité en CHD	16 & 17 mars 2027	22 & 23 juin 2027	Paris	2 j	1 990 €
Accélérer en RHD	21 & 22 janvier 2027	21 & 22 avril 2027	Paris	2 j	1 990 €
Animation de réseau « Développer le faire-faire avec ses distributeurs » en CHD et autres réseaux professionnels	9 & 10 mars 2027	24 & 25 juin 2027	Paris / Lyon	2 j	1 990 €
COMMUNIQUER, MANAGER ET NÉGOCIER AVEC LE DISC · AVEC TTI SUCCESS INSIGHTS, PARTENAIRE					
Démystifiez vos prises de parole	5 & 6 janvier 2027	20 & 21 avril 2027	Paris	2 j + suivi	1 990 €
Manager avec le DISC	12 & 13 janvier 2027	27 & 28 avril 2027	Paris	2 j	1 990 €
Mener un entretien individuel avec le DISC	16 mars 2027	29 juin 2027	Paris	1 j	990 €
Oser négocier avec le DISC	9 mars 2027	22 juin 2027	Paris	1 j	990 €
PRÉVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX ET LA SANTÉ AU TRAVAIL · AVEC PULSO, PARTENAIRE					
Manager les risques psycho-sociaux pour soi et son équipe · les fondamentaux	26 & 27 janvier 2027	11 & 12 mai 2027	Paris	2 j	1 990 €
Assurer un rôle de relais en santé mentale au travail	18 & 19 mars 2027	17 & 18 juin 2027	Paris	2 j	1 990 €

Toutes les sessions en présentiel, de 9h30 à 17h30. Adresse, formateurs et règlement intérieur de chaque session remis avant l'inscription définitive. Arkose Consulting est un organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

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

ARKOSE CONSULTING

Réussir ses premiers pas dans le métier de compte-clé

DURÉE ET HORAIRES

3 jours
21 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 12 & 13 janvier (2 j) + 30 mars (1 j) 2027 · Paris
Session 2 : 16 & 17 mars (2 j) + 1 juin (1 j) 2027 · Lyon

PUBLIC

Comptes-clés qui prennent leur poste, directeurs régionaux qui découvrent le circuit.

PRÉREQUIS

Être en prise de poste de compte-clé, ou déjà en poste de compte-clé.

TARIF

2 500 € 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

Les nouveaux comptes-clés manquent de repères sur le fonctionnement réel des centrales d'achats et sur la logique du plan d'affaires annuel. Pris entre les injonctions de leur direction et la pression de l'acheteur, ils négocient sans méthode — et exposent leur entreprise à des accords déséquilibrés dès leurs premiers dossiers.

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.
- Maîtriser la boîte à outils du compte-clé : l'éphéméride d'une campagne de négociation, la définition des objectifs, les contreparties possibles, la descente tarifaire, le SRP, le calcul du HMP, l'inflation, la baisse technique et la neutralité financière, ainsi que quelques notions juridiques clés de base.

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

Réussir ses premiers pas dans le métier de compte-clé (suite)

Suite de la fiche de la page 10.
Session 1 : 12 & 13 janvier (2 j) + 30 mars (1 j) 2027 · Paris
Session 2 : 16 & 17 mars (2 j) + 1 juin (1 j) 2027 · Lyon

– Entrainements et mises en situation face à un(e) ex acheteur(euse), spécialistes de la négociation multi marchés et multi enseignes.

J3 · À 2,5 mois, « Premiers pas en négociation, niveau 2 » (7 h)

– établir son REX terrain pour progresser, après les négociations avec les centrales nationales ; préparer son post mortem ; profils d'acheteurs, objections, évaluer sa trajectoire de négociation et ses rendez-vous ; mises en situation (tarif important, réduction d'assortiment, enseigne en perte de vitesse, enseigne leader).

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

– Travailler sur des cas concrets et actuels qui abordent les multiples facettes du métier de négociateur.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS (SUITE)

– Partager les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex-fournisseur et ex-acheteur) pour explorer les bases du métier de compte-clé.
– Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels, au cœur de l'actualité de la campagne 2027, avec feedbacks immédiats.
– 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 des sessions et auto-évaluation ; quiz des acquis en amont et en fin de session, 10 questions pour faire le point ; formulaires d'évaluation de la formation, à chaud et à froid ; feuilles de présence en signature électronique.

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

– Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD
– Anciens acheteurs de la grande distribution, spécialistes de la négociation
– Consultants seniors en négociation et vente, anciens directeurs commerciaux

Négocier avec les centrales régionales GALEC (SCA)

DURÉE ET HORAIRES

3 jours
21 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 5 & 6 janvier (2 j) + 23 mars (1 j) 2027 · Paris
Session 2 : 10 & 11 mars (2 j) + 26 mai (1 j) 2027 · Paris

PUBLIC

Comptes-clés et directeurs régionaux qui affrontent les SCA.

PRÉREQUIS

Être en poste ou en prise de poste KAM ou DR.

TARIF

2 500 € 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

Les directeurs régionaux et comptes-clés peinent à rentabiliser les accords nationaux passés avec le Galec/Eurélec au niveau de chaque SCA. Les codes spécifiques à l'enseigne Leclerc en région ne s'apprennent pas en centrale — et une mauvaise exécution régionale annule les gains négociés nationalement.

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 2027 et identifier des pistes possibles de réponse.
- Performer dans « l'écosystème Galec » et optimiser vos rendez-vous avec les GT.

PROGRAMME

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 entrainements

J2 · Entrainement 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 : déceler 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.

J3 · À 2,5 mois, « Négociations régionales en SCA, niveau 2 » (7 h)
- établir son REX terrain pour progresser, après les négociations ; préparer son post mortem, traiter les situations complexes des rendez-vous, optimiser les accords régionaux ; profils d'adhérents et de permanents, traitement des objections, évaluer sa trajectoire de négociation et ses rendez-vous, mises en situation.

Négocier avec les centrales régionales GALEC (SCA) (suite)

Suite de la fiche de la page 12.

Session 1 : 5 & 6 janvier (2 j) + 23 mars (1 j) 2027 · Paris
Session 2 : 10 & 11 mars (2 j) + 26 mai (1 j) 2027 · Paris

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Partager l'expérience croisée des deux consultants (ex-fournisseur et ex-acheteur).
- Simuler des mises en situation en face à face sur des cas réels 2027, avec feedbacks immédiats.
- Travailler sur un cas concret envoyé en amont de la session, fil rouge de la préparation (J1) et des entraînements (J2).
- Quiz des attentes et des acquis ; partage d'expérience avec les apprenants.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS (SUITE)

- 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 des sessions et auto-évaluation ; quiz des acquis en amont et en fin de session, 10 questions pour faire le point ; formulaires d'évaluation de la formation, à chaud et à froid ; feuilles de présence en signature électronique.

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

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

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

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 24 & 25 mars 2027 · Paris
Session 2 : 22 & 23 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Comptes-clés confirmés qui plafonnent sur le comportement, pas sur la technique.

PRÉREQUIS

Une expérience de deux campagnes de négociation.

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

Sous la pression de l'acheteur en box, les comptes-clés perdent leurs moyens, adoptent des postures défensives et se laissent imposer des conditions qu'ils n'avaient pas anticipées. Connaître les tactiques ne suffit pas : il faut les avoir vécues dans le corps.

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 situation immersives, les différents stratagèmes efficaces de postures et d'impostures pour influencer l'acheteur dans vos futures négociations.

PROGRAMME

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'entrainement)
- 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 · Entrainements de RDV de négociation avec un(e) ex-acheteur(euse)
III. Une négociation sans stratégie d'influence est vouée à l'échec …
- 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 « trumpisation » 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.

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

Suite de la fiche de la page 16.
Session 1 : 24 & 25 mars 2027 · Paris
Session 2 : 22 & 23 juin 2027 · Paris

– créer ses "codes" de négociation pour répondre aux manipulations/impostures de l'acheteur

IV. Synthèse, enseignements collectifs et individuels.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

– Apprendre d'un comédien, en ateliers, les mécaniques de l'improvisation théâtrale (J1), puis les traduire en cas pratiques d'actualité, en simulations de rendez-vous avec un ex-acheteur ou une ex-acheteuse (J2).
– Permettre aux apprenants de lâcher prise et de se tester sur leur pouvoir d'influence.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS (SUITE)

– 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

– Comédiens formateurs, spécialistes des postures et de l'improvisation
– Anciens acheteurs de la grande distribution, spécialistes de la négociation
– Consultants seniors en négociation et vente, anciens directeurs commerciaux

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 16 mars 2027 · Paris
Session 2 : 8 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Comptes-clés et directeurs commerciaux exposés aux clauses des centrales.

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

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

Les comptes-clés subissent les pièges juridiques tendus par les centrales (clauses abusives, formalisme des engagements, DGCCRF) sans avoir les réflexes pour les identifier ni les arguments pour s'en défendre. Le cadre légal est un levier inexploité.

OBJECTIFS

- S'approprier les points clés 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.

PROGRAMME

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, DGCCRF, 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 2027
- 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

Renforcer son pouvoir de négociation par le juridique (suite)

Suite de la fiche de la page 18.
Session 1 : 16 mars 2027 · Paris
Session 2 : 8 juin 2027 · Paris

- Les mots, mécanismes contractuels et leviers d'influence qui rééquilibrent la négociation d'un contrat avec les centrales d'achats en 2027

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Apporter aux comptes-clés les connaissances de premier secours sur le cadre qui régit les négociations avec les centrales d'achats.
- S'entraîner sur des cas concrets au maniement opérationnel des arguments et au traitement des objections les plus courantes des centrales d'achats : application des CGV, défense juridique de son tarif, contreparties, maniement de l'écrit, différenciation entre clients.
- Gérer les situations de crise, comme la menace de déréférencement et le déséquilibre.
- Quiz des attentes et des acquis ; partage d'expérience avec les apprenants.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS (SUITE)

- 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

Techniques et tactiques de négociation avec les centrales d'achats (niveau expert)

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 26 & 27 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 27 & 28 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Comptes-clés expérimentés et directeurs commerciaux.

PRÉREQUIS

Une expérience de deux campagnes de négociation.

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

Dans un contexte de négociation instable, complexe et sous pression accrue, les comptes-clés qui ont acquis les bases butent sur un plafond : leurs réflexes tactiques ne suffisent plus à faire face à des acheteurs qui maîtrisent mieux les règles du jeu qu'eux.

OBJECTIFS

- Renforcer la confiance, la créativité, le pouvoir d'initiative et la résistance des comptes-clés pour peser dans la négociation d'un courant d'affaires 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.

PROGRAMME

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 · Entrainement 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.

Techniques et tactiques de négociation avec les centrales d'achats (niveau expert) (suite)

Suite de la fiche de la page 20.
Session 1 : 26 & 27 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 27 & 28 avril 2027 · Paris

– 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.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

– Travail sur des cas concrets qui abordent les multiples situations des négociations 2027.
– Partager les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex-fournisseur et ex-acheteur ou ex-acheteuse) pour explorer les bases du métier de compte-clé expérimenté.
– Mises en situation de négociation en face à face, avec feedbacks immédiats.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS (SUITE)

– 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

Préparez vos négociations avec les alliances (AURA – Concordis…)

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 14 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 24 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Comptes-clés qui négocient avec les alliances (AURA, Concordis, ARIT, Everest).

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 alliances d'achats (AURA, Concordis…) imposent leurs propres codes de négociation, distincts des centrales nationales. Les comptes-clés préparés pour le face-à-face avec une centrale se retrouvent démunis face à la logique collective de l'alliance.

OBJECTIFS

- Faire le bilan des négociations des alliances, dont AURA 2026.
- Préparer la stratégie de négociation 2027 spécifique aux alliances.
- S'entrainer à la conduite des entretiens de négociation avec les alliances et notamment AURA, pour la campagne 2027.

PROGRAMME

Bilan des négociations AURA 2026 et préparation des négociations alliances 2027
- Bilan 2026 : valeur ajoutée pour les fournisseurs et zones de difficultés.
- Le processus de préparation côté distributeur : les conséquences dans la conduite des négociations par les acheteurs AURA.
- Les défauts d'exécution les plus fréquents.
- Cas particulier : affiliation AMC
- Anticipation des évolutions contractuelles possibles pour 2027.
- Cas particuliers : AURA – ARIT - Everest.
- Nouvelle centrale 2026 Concordis.
- Questions – Réponses.
- Les enseignements de la campagne de négociation 2026 pour les fournisseurs MN.
- Les conséquences dans la préparation des négociations 2027 pour les fournisseurs.
- Les postures d'achat et les stratégies de négociation côté distributeurs.

Entrainements et mises en situation
- Cas pratique de négociation AURA : mise en situation
- Etape n° 1 : négociation du 3xnet, traitement des principales objections et résistances classiques. Focus HMP et alignement des conditions.
- Etape n°2 : négociation du plan d'affaires 2027
- Les différents écrits à utiliser en fonction des échanges avec les acheteurs AURA et leur graduation
- Les postures à adopter dans le cadre de la négociation AURA : A faire – A éviter.
- La boite à outils du compte clé, spécifique à la négociation AURA.
- Questions - Réponses

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Chaque participant reçoit en amont de la formation, un cas pratique (exemple AURA très complet qui va alimenter l'approche pédagogique tout au long de la formation).

Préparez vos négociations avec les alliances (AURA – Concordis…) (suite)

Suite de la fiche de la page 22.
Session 1 : 14 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 24 juin 2027 · Paris

- Le cas pratique va amener les participants à progresser pas-à-pas, dans la totalité du suivi de la négociation commerciale AURA.
- Chaque étape mettra en lumière les notions-clés, les défauts d'exécution les plus fréquents dans le cas spécifique des alliances.
- Ce programme complet permettra d'élaborer différentes stratégies de négociation et d'améliorer le niveau de préparation fournisseur.
- Recueil des attentes en amont, quiz d'évaluation des acquis pré et post-formation, questionnaire de satisfaction, à chaud et à froid.
- 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

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

Tactique de vente (format bootcamp) – Réussir sa saison et son PAC

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 12 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 22 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en B2B2B et B2B2C.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Remise d'un certificat de réalisation à chaque apprenant en fin de session 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

Des équipes commerciales à qui on a présenté le plan d'action commercial annuel ou/et semestriel et qui doivent s'entraîner à le vendre chez leurs clients ou prospects avec une méthode de vente opérationnelle et simple.

OBJECTIFS

- Savoir ancrer les étapes clés de la méthode de vente.
- Être capable d'orienter une phase de découverte en lien avec les objectifs de son plan d'action commercial.
- Argumenter avec un maximum d'impact.
- Développer son niveau de closing.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Préparer sa campagne de vente ; Convaincre avec impact : méthode SIMBA ; Nourrir le SONCASE de mon client.
- Jour 1, après-midi : Donner de l'impact à sa communication ; De la présentation au storytelling de son plan d'action ; S'entraîner à vendre son « PAC » chez un client et chez un prospect.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD

Technique de vente : du plan d'affaires à la vente flash

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 25 & 26 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 20 & 21 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en B2B2B et B2B2C.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Remise d'un certificat de réalisation à chaque apprenant en fin de session 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

Des équipes commerciales qui maîtrisent les méthodes de vente et qui doivent réussir des entretiens de très courte durée, qui doivent s'adapter en permanence au format des rendez-vous et qui souhaitent vendre des plans d'affaires à leurs clients.

OBJECTIFS

- Savoir construire un plan d'affaires.
- Conduire un rendez-vous pour vendre son plan d'affaires.
- Savoir conduire une vente sur une durée très contrainte.
- Maximiser l'impact en vente flash.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Préparer son plan d'affaire et partager une vision catégorielle ; La méthode du discours de crédibilité.
- Jour 1, après-midi : Cadrer son rendez-vous de plan d'affaires ; Découvrir le bilan côté client / Comprendre son client : méthode FOCA ; Le discours de crédibilité.
- Jour 2, matin : Vendre un plan d'affaires avec la méthode SIMBA ; Obtenir des contreparties (Vs Profil SONCASE) ; Traiter les objections courantes avec la méthode AIR.
- Jour 2, après-midi : Focus Vente Flash : Identifier les pièges à éviter et les enjeux ; Méthode de vente en mode flash ; La découverte / L'argumentation en mode flash méthode PBP.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD

Gérer la relation client au téléphone / à distance

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 9 & 10 mars 2027 · Paris
Session 2 : 15 & 16 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux sédentaires et personnels de centres d'appels tous circuits de vente en BtoB et BtoBtoC qui doivent gérer à distance la relation avec des clients.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

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

Des équipes commerciales et de télévente qui doivent gérer en appel entrant et sortant la relation client au quotidien.

OBJECTIFS

- Professionnaliser la préparation de ses appels, méthode SOM.
- Maîtriser la relation client avec la méthode des 4C's.
- Gérer les émotions et les objections avec une posture assertive, méthodes AIR et DESC.
- Mener une écoute professionnelle et précise.
- Convaincre le client pour lui vendre des produits ou services.
- Savoir conclure une vente et engager son client au téléphone.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Sens & enjeux de la relation client ; Les facteurs clés de succès de la vente à distance ; Préparation avec la méthode SOM / se fixer un objectif SMART ; Déroulé de la méthode d'entretien à distance, les 4C's : Contact.
- Jour 1, après-midi : Entraînement 4C's : Connaître : Questionnement ouvert / Écoute active ; Convaincre : CABP et méthode AIR ; Conclure : méthode des 3C's.
- Jour 2, matin : Gérer l'insatisfaction du client immédiatement ; La posture d'assertivité / Méthode SOM ; Les comportements refuge / Le sens de nos émotions ; Entraînement méthode DESC.
- Jour 2, après-midi : Entraînement entretien complet : 3 scénarii ; Mise en situation et Débriefing collectif.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants seniors en vente et prospection, experts des centres d'appels

Se lancer en Belgique en GMS : comprendre le marché, éviter les pièges, choisir le bon scénario d'entrée

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 19 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 4 mai 2027 · Paris

PUBLIC

Dirigeants et DG de PME (agro, DPH, cosmétique) ; responsables commerciaux, comptes clés et export ; responsables marketing, trade et category ; chefs de projet « développement Belgique » ou Europe francophone.

PRÉREQUIS

Avoir une offre commercialisable (gamme stable, tarifs, documents commerciaux) ; idéalement, avoir déjà vendu en GMS en France ou dans un réseau spécialisé structuré.

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 industriels français qui veulent entrer sur le marché GMS du Benelux sous-estiment les différences structurelles avec la France (acheteurs, dynamique FR/NL, CGV, pratiques commerciales). Une entrée mal préparée coûte cher — déréférencement, conditions dégradées, perte de crédibilité.

OBJECTIFS

- Décrire la structure du marché belge GMS et identifier les enseignes pertinentes selon la catégorie.
- Expliquer les différences clés France / Belgique (organisation, acheteurs, dynamique FR/NL, pratiques commerciales)
- Identifier les principaux risques et pièges (CGV, remises, logistique, langues, tests, déréférencements)
- Choisir un scénario d'entrée réaliste (centrale, pilote, déploiement progressif, MDD ou marque nationale)
- Produire une décision Go/No Go argumentée et un plan d'action 30/60/90 jours.

PROGRAMME

- Une journée (7 h), inter ou intra, en présentiel recommandé (distanciel possible). Accueil et cadrage (grille de diagnostic initial).
- Module 1 : panorama du marché belge GMS (structure, enseignes clés, différences FR/NL, inflation, MDD, déréférencements).
- Module 2 : France et Belgique, les différences qui font perdre du temps (centrales et cycles de décision, attentes des acheteurs ; exercice : pitch Belgique en 60 secondes).
- Module 3 : cadre commercial et contractuel (CGV, conditions attendues, risques opérationnels, erreurs fréquentes des PME françaises).
- Module 4 : scénarios d'entrée (centrale directe, test pilote, déploiement progressif ; MDD ou marque nationale ; exercice : scénario recommandé par participant).
- Module 5 : Go / No Go et plan 30/60/90 jours.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

Alternance d'apports courts, de retours terrain, de questions et d'exercices ; approche orientée décision et exécution ; support remis aux participants. Moyens : salle et écran, ou visioconférence ; paperboard ; matrices, checklists et canevas fournis ; ordinateur recommandé pour les participants.

Se lancer en Belgique en GMS : comprendre le marché, éviter les pièges, choisir le bon scénario d'entrée (suite)

SUIVI ET ÉVALUATION

Évaluation : quiz court de fin de journée (en option) et validation par le livrable final (Go/No Go et plan 30/60/90). Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, 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

- Consultants formateurs, experts de la distribution au Benelux

Démarrer en RHD — pour DC / KAM

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 3 & 4 février 2027 · Paris
Session 2 : 20 & 21 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Peu ou pas d'expertise dans ces circuits. Des décisionnaires sur la stratégie et le développement commercial : DC voire DG TPE/PME, KAM, Compte Clef Régional. Possible d'avoir des chefs de secteur si groupe 100 % chefs de secteur.

PRÉREQUIS

Aucun. Ne pas être déjà expert RHD.

TARIF

1 990 € HT par participant

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

Vous ne faites aucun business en RHD ou vous avez quelques positions historiques, en opportunités, et vous n'avez pas encore exploité le potentiel de ces marchés. Vous avez besoin de visualiser le panorama exhaustif des utilisateurs ainsi que les grossistes associés, de découvrir les facteurs clefs de succès et le Route To Market.

OBJECTIFS

- Maîtriser les grands marqueurs et rouages de la RHD.
- Connaître les principaux métiers de la RHD.
- Découvrir les types de grossistes et leurs spécificités.
- S'approprier les facteurs clefs de succès pour réussir en RHD.
- Découvrir des bases de priorisation.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : inclusion pour découverte des enjeux de chacun sur ce module et sur les priorités en RHD. Puis découverte de la RHD : de quoi parle-t-on, de qui, comment ça fonctionne.
- Jour 1, après-midi : Les acteurs, utilisateurs et distributeurs.
- Jour 2, matin : Fondamentaux pour bien se lancer en RHD.
- Jour 2, après-midi : Travail de pondération et de priorisation des cibles.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Apports méthodologiques, ateliers de travail, mises en situation, jeux de rôles, jeux décadrés.
- Datas sur le marché, cartographie.
- Cas pratiques sur les facteurs clefs de succès.
- Cas pratiques sur la pondération et priorisation de plusieurs marques.
- Partage best practices et worst cases de lancement.
- 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

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD

Prospecter avec efficacité en CHD

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 16 & 17 mars 2027 · Paris
Session 2 : 22 & 23 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en CHD qui doivent développer leur portefeuille clients utilisateurs et distributeurs/grossistes.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

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

Des équipes commerciales qui doivent prospecter en CHD et régulièrement rencontrer des nouveaux interlocuteurs. Des commerciaux qui doivent développer leur parc clients CHD.

OBJECTIFS

- Préparer et piloter sa prospection.
- Capter l'attention et obtenir un rendez-vous, réussir son 1er entretien.
- Développer son réseau d'influence chez ses prospects.
- Découvrir les besoins de chaque interlocuteur.
- Adapter son argumentation au profil des prospects.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Analyse de son secteur SWOT ; Les fondamentaux en prospection ; La méthode de prospection R1 R2 R3 ; Préparer son plan de prospection ; Piloter sa prospection ; Observer efficacement avec l'IA.
- Jour 1, après-midi : Se préparer mentalement ; 5 techniques pour franchir la barrière du standard + Mise en situation ; La méthode GRID.
- Jour 2, matin : R1 : capter l'attention et obtenir du temps avec impact ; Pitcher son entreprise avec la méthode MESO ; Découvrir son prospect et traiter les objections (AIR)
- Jour 2, après-midi : R2 : Adapter sa découverte pour chaque interlocuteur ; R3 : Adapter son argumentation, méthode SIMBA + Mise en situation.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants seniors en vente et prospection, experts des centres d'appels

Accélérer en RHD

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 21 & 22 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 21 & 22 avril 2027 · Paris

PUBLIC

DC, KAM, comptes clefs régionaux. Possible d'avoir des chefs de secteur si groupe 100 % chefs de secteur.

PRÉREQUIS

Avoir déjà des bases en RHD, au moins 3 années d'expérience réelles.

TARIF

1 990 € HT par participant

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

L'entreprise a déjà un poids relatif en RHD et une certaine expertise. Elle veut se développer de manière générale pour passer un cap et augmenter la part du business de la RHD sur le global.

OBJECTIFS

- Repartager les fondamentaux RHD en termes d'acteurs et de facteurs clefs de succès.
- Mettre en place une stratégie de conquête clients.
- Démarcher/Prospecter en RHD.
- Négocier en RHD : Règles d'Or et tripartite.
- Animer avec efficacité les grossistes et leurs équipes commerciales.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Rappel des fondamentaux RHD + l'offre idéale en adéquation avec les segments cibles.
- Jour 1, après-midi : Stratégie de conquête et prospection.
- Jour 2, matin : Négociation en RHD, règles d'or et tripartite.
- Jour 2, après-midi : Activation des grossistes …

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Apports méthodologiques, ateliers de travail, mises en situation, jeux de rôles, jeux décadrés.
- Datas sur le marché, cartographie.
- Cas pratiques sur les offres qui peuvent marcher.
- Mises en situation négociation et prospection.
- Jeux de rôle en animation de réunion commerciale grossistes.
- 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

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD

Animation de réseau « Développer le faire-faire avec ses distributeurs » en CHD et autres réseaux professionnels

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 9 & 10 mars 2027 · Paris
Session 2 : 24 & 25 juin 2027 · Lyon

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en CHD et en charge de vendre à des distributeurs / Grossistes.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Remise d'un certificat de réalisation à chaque apprenant en fin de session 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

Des équipes commerciales qui doivent gérer avec plus d'efficacité des distributeurs disposant de forces de vente… qui revendent leurs produits et services.

OBJECTIFS

- Développer son influence chez son distributeur.
- Définir un plan d'actions commercial et chiffrer un plan d'affaires.
- Embarquer les équipes de ventes du distributeur.
- Accompagner un commercial de son distributeur.
- Mener un rendez-vous client / Utilisateur avec son distributeur.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Comprendre le métier de mon distributeur / Prioriser ses actions ; Développer son influence chez son distributeur : méthode GRID ; Définir les acteurs clés de ma réussite chez mon distributeur ; Préparer son plan d'influence.
- Jour 1, après-midi : Construire un plan d'affaires : SWOT / Actions clefs / Moyens / PAC ; Chiffrer son plan d'affaire : l'arithmétique commerciale.
- Jour 2, matin : Vendre son plan d'affaires / Le discours de crédibilité ; Animer une réunion vendeur impactante ; Les clés d'une intervention client réussie.
- Jour 2, après-midi : Les bonnes pratiques d'animation :la méthode SIMBA ; Gérer les objections en réunion / Mise en situation ; Accompagner un commercial sur le terrain avec la méthode EMAC.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Formateurs coachs en développement commercial, au service des dirigeants, TPE et PME

Démystifiez vos prises de parole

DURÉE ET HORAIRES

2 jours + suivi
14 heures, puis 2 heures de suivi à distance
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 5 & 6 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 20 & 21 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Dirigeants, cadres, chefs de projets, indépendants.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

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.

OBJECTIFS

- Mieux se connaître pour communiquer avec efficacité et engagement avec tout type d'interlocuteur.
- Définir le message clé et structurer toutes les interventions (pitch et discours)
- Développer l'impact, sur le fond et la forme.
- Comprendre les mécanismes de l'attention.
- Interagir au bon moment pour varier de posture et de rythme.

PROGRAMME

- 2 jours consécutifs en présentiel (14 h), puis 2 heures de suivi collectif à distance ; 8 places.
- Jour 1 : la connaissance de soi et de son projet (projet professionnel, ressources personnelles, style, pitch court et long, émotions énergisantes et énergivores, entraînement face caméra) ; les clés d'une intervention en public (structure, organisation et illustration du contenu, voix et silence, gestuelle).
- Jour 2 : prise de l'espace, raconter une histoire, la posture selon son style, les aides visuelles ; interagir et gérer les questions des participants. Le profil DISC et WPMOT de chaque participant est inclus.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Apports théoriques, mises en situation, exercices de préparation, exercices face caméra.
- 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

Évaluation des compétences en trois niveaux (acquis, en cours d'acquisition, non acquis) : positionnement avant et après la formation, validation pratique par mise en situation. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Formateurs et conférenciers, spécialistes de la prise de parole

Manager avec le DISC

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 12 & 13 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 27 & 28 avril 2027 · Paris

PUBLIC

Managers souhaitant intégrer les outils WPMot et DISC dans leurs actes managériaux.

PRÉREQUIS

Avoir renseigné et débriefé son profil Talent Success Insights (WPMot et DISC).

TARIF

1 990 € HT par participant

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.

OBJECTIFS

- Développer son adaptabilité managériale avec les outils TTI Success Insights.
- Donner de la puissance à sa communication.
- Développer l'engagement et la motivation.

PROGRAMME

- 2 journées, 14 h de face à face pédagogique.
- Jour 1 : l'outil DISC et ses 8 dimensions ; validation des acquis (identifier les profils à partir de photos, de voix, de vidéos, de courriels) ; adapter sa communication à chaque profil ; manager avec le DISC (styles de management de Hersey et Blanchard) ; conduire le changement avec le DISC ; motiver son équipe avec le DISC et avec l'outil WPMot (les 6 valeurs, les 12 moteurs).
- Jour 2 : valoriser son équipe ; faire un recadrage avec le DISC ; formaliser un refus ; passer une délégation avec le DISC ; conduire une réunion avec le DISC.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Tour de table, exposés participatifs, ateliers en sous-groupes, jeux de rôles et mises en situation, débriefing et feedback après chaque exercice. Recueil des freins et des attentes en ouverture ; retours à chaud et évaluation en fin de journée.
- 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 en amont ; feuilles de présence ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; formulaires d'évaluation de la formation ; certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Consultants formateurs en management et performance, certifiés par TTI Success Insights

Mener un entretien individuel avec le DISC

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 16 mars 2027 · Paris
Session 2 : 29 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Managers souhaitant intégrer les outils WPMot et DISC dans leurs actes managériaux.

PRÉREQUIS

Avoir renseigné et débriefé son profil Talent Success Insights (WPMot et DISC).

TARIF

990 € HT par participant

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.

OBJECTIFS

- Adapter la structure d'un entretien individuel en fonction de la typologie du collaborateur.
- Donner de la puissance à sa communication.
- Développer l'engagement et la motivation.

PROGRAMME

1 journée, 7 h de face à face pédagogique. L'outil DISC et ses 8 dimensions ; l'entretien individuel d'activité (utilité, préparation, déroulé, traçabilité) ; adapter son déroulé à la typologie du collaborateur ; mise en situation avec chaque profil ; l'entretien de recadrage : ses étapes, les émotions motrices selon le profil, mise en situation avec chaque typologie.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Tour de table, exposés participatifs, ateliers en sous-groupes, jeux de rôles et mises en situation, débriefing et feedback après chaque exercice. Recueil des freins et des attentes en ouverture ; retours à chaud et évaluation en fin de journée.
- 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 en amont ; feuilles de présence ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; formulaires d'évaluation de la formation ; certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Consultants en ressources humaines, recrutement et carrières

Oser négocier avec le DISC

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 9 mars 2027 · Paris
Session 2 : 22 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux et managers amenés à négocier dans le cadre d'une relation client.

PRÉREQUIS

Avoir renseigné et débriefé son profil Talent Success Insights (WPMot et DISC).

TARIF

990 € HT par participant

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.

OBJECTIFS

- Défendre ses marges.
- Assimiler les techniques et principes de négociation.
- Développer son adaptabilité en fonction des interlocuteurs.

PROGRAMME

1 journée, 7 h de face à face pédagogique. L'outil DISC et ses 8 dimensions ; cas d'entrée « le manoir de mes rêves » (préparation, mise en situation, débriefing) ; oser négocier : enjeux, difficultés, émotions en négociation, le négociateur vu à travers le DISC ; mise en situation avec un client ; les principes de la négociation (fond et position, juste prix, facteurs de pouvoir du client, préparation, objectifs, stratégie, limites, offre finale) ; les quatre stratégies majeures (faux pivot, élargissement, paquet, point par point) et comment les contrer selon les profils ; cinq règles d'or ; les issues possibles.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Tour de table, exposés participatifs, ateliers en sous-groupes, jeux de rôles et mises en situation, débriefing et feedback après chaque exercice. Recueil des freins et des attentes en ouverture ; retours à chaud et évaluation en fin de journée.
- 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 en amont ; feuilles de présence ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; formulaires d'évaluation de la formation ; certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Consultants formateurs en management et performance, certifiés par TTI Success Insights

Manager les risques psycho-sociaux pour soi et son équipe · les fondamentaux

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 26 & 27 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 11 & 12 mai 2027 · Paris

PUBLIC

Les managers souhaitant mieux prévenir et gérer les RPS, découvrir des outils de self-care (prendre soin de soi) et de team-care (prendre soin de son équipe).

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

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.

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes d'apparition des risques psychosociaux et leurs conséquences.
- Être en mesure d'adopter les bons réflexes de prévention pour soi-même et pour son équipe.

PROGRAMME

- Connaître les notions de base en santé au travail : focus sur le stress et le burn-out.
- Se familiariser avec le cadre juridique : focus sur le harcèlement.
- Identifier les facteurs de risque et de protection ; appréhender et gérer les impacts du télétravail ; comprendre le rôle des différents acteurs de la prévention.
- Détecter les signaux faibles, individuels et collectifs, pour soi et son équipe.
- Expérimenter des outils de gestion du stress.
- Identifier son rôle dans une démarche de prévention et d'accompagnement ; accompagner un collaborateur en difficulté dans les limites de son rôle de manager.
- Déterminer des actions pour soi et son équipe.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Quiz, film, travaux en sous-groupes, études de cas, jeux de rôles, outils de self-care. Présentiel, groupe de 10 à 12 managers.
- 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 en amont ; feuilles de présence ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; formulaires d'évaluation de la formation ; certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Psychologues du travail, spécialistes des risques psychosociaux

Assurer un rôle de relais en santé mentale au travail

DURÉE ET HORAIRES

2 jours
15 heures, dont un entretien individuel d'une heure
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 18 & 19 mars 2027 · Paris
Session 2 : 17 & 18 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Toute personne intéressée par le thème de la santé mentale ; toute personne amenée à jouer un rôle de relais en santé mentale de par sa fonction (RH, référents harcèlement, référents handicap, coach interne, SST, préventeurs, secouristes du travail).

PRÉREQUIS

Avoir déjà un rôle de relais en santé mentale au sein de son entreprise, ou le projet d'assurer ce rôle à la suite de la formation.

TARIF

1 990 € HT par participant

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.

OBJECTIFS

- Connaître les notions de base des troubles de santé mentale et être capable de détecter une situation de détresse sur le lieu de travail.
- Acquérir les compétences psychosociales nécessaires pour rassurer et accompagner une personne en difficulté.
- Savoir accompagner tout en préservant son équilibre émotionnel.

PROGRAMME

- Sensibilisation aux problématiques de santé mentale : stress et burn-out, dépression et propos suicidaires, addictions, troubles post-traumatiques.
- Apprendre à détecter les signaux de détresse (signaux faibles)
- Mener un entretien avec une personne en difficulté : poser un cadre sécurisant, s'entraîner à l'écoute active.
- Accueillir une situation de crise en gérant sa propre charge émotionnelle ; trouver la bonne distance.
- Savoir orienter vers les ressources internes et externes.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Mises en situation, études de cas, jeux de rôles, quiz et échanges de bonnes pratiques. Un entretien individuel d'une heure en amont. 10 personnes maximum, en présentiel.
- 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 en amont ; feuilles de présence ; questions orales ou écrites ayant trait à l'actualité ; mises en situation ; formulaires d'évaluation de la formation ; certificat de réalisation de l'action de formation.

VOS FORMATEURS

- Psychologues du travail, spécialistes des risques psychosociaux

Nos événements et ressources

À votre disposition : proposés par Arkose à ses clients, toute l'année.

LE PETIT-DÉJEUNER DES NÉGOCIATIONS

Chaque mois, Arkose et ses partenaires juridiques joignent leurs expertises pour proposer à leurs clients un baromètre en temps réel des négociations en grande distribution et dans le réseau officinal. Cette réunion d'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. Sur invitation.

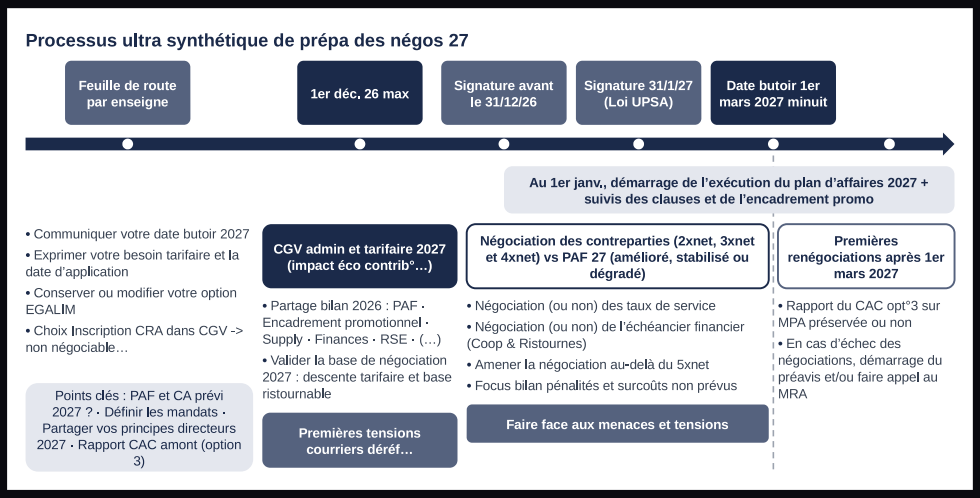
LA HOTLINE DE NÉGOCIATION – SUR DEVIS

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.

ARKOSE AU SÉNAT

Le 21 janvier 2026, Arkose a été auditionné par la commission d'enquête du Sénat sur les marges des industriels et de la grande distribution. Arkose y a remis aux sénateurs un schéma inédit qui détaille, étape par étape, le déroulement réel des négociations commerciales entre industriels et distributeurs (LSA, 30 janvier 2026). Le rapport de la commission, adopté le 19 mai 2026, formule 24 recommandations pour rééquilibrer le partage de la valeur.

« Nous avons défendu la transparence de ces marges ; maintenant, c'est aux industriels de défendre leurs tarifs en négociation, et c'est possible ! » Arkose, 26 janvier 2026.



La préparation des négociations 2027 : version simplifiée du schéma d'Arkose.

Conseil et accompagnement sur-mesure

« C'est au client de placer le curseur d'exigence et à Arkose de construire les solutions. »

Une mission de conseil accompagne votre entreprise dans un changement de stratégie, d'organisation ou d'outils internes, mais aussi en renfort ponctuel et, surtout, sur un besoin d'expertise, en séances de travail en présentiel ou à distance.

VOS SUJETS DE NÉGOCIATION

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

Mettre en place des référentiels de compétences et des plans de formation pour vos équipes

NOUVEAU

NOTRE MANIÈRE DE TRAVAILLER

Tout au long de la campagne
Le coaching de négociation : accompagnement tout le long de la campagne de négociation afin d'éviter les dérives des acheteurs et d'obtenir un plan d'affaires équilibré.

À votre mesure
Un forfait horaire, journalier, mensuel ou annuel ; des séances en présentiel ou à distance. La certitude de porter vos sujets comme des sujets prioritaires.

En toute confidentialité
Nos missions touchant le plus souvent des points sensibles et intimes de votre entreprise, nous avons un devoir de confidentialité extrême.

ET AU-DELÀ DE LA NÉGOCIATION

Développement commercial et management des équipes
Formation, coaching, conseil, recrutement et ressources commerciales, pour faire gagner vos équipes commerciales.

Circuits hors domicile et ressources externalisées
Stratégies commerciales sur-mesure et ressources externalisées, sur tous les circuits exigeants de la distribution.

Accompagnement des dirigeants et des managers
L'accompagnement de l'individu et de ses projets, du manager et de ses équipes, du dirigeant et de son organisation, dans leurs phases de transformation et de développement.

Sur demande, auprès de **contact@arkose.net**.

Nos partenaires

LES PARTENAIRES DE CE CATALOGUE

TTI Success Insights ttisuccessinsights.fr
Nous mettons au service de nos clients les outils et services reconnus mondialement pour l'identification et l'évaluation du potentiel humain au sein de leurs organisations.

Pulso pulso-group.com
Accompagner tous types d'organisations (publiques, privées, ONG), leurs managers et leurs collaborateurs à construire des environnements de travail sains, où les équipes et les individus disposent des conditions optimales pour travailler avec passion et s'épanouir.

LES EXPERTS QUI TRAVAILLENT AVEC ARKOSE

L.A Solution Avocats lasolutionavocats.com
Cabinet d'avocats dédié au droit des affaires.

GERSData
GERSData est un acteur français de référence en matière de données et analyses pour le marché de la santé depuis plus de 30 ans.

FEEF feef.org
La Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, créée en 1995, rassemble plus de 1 000 entreprises indépendantes, fabriquant les produits de consommation du quotidien. Sa vocation est de mieux armer ses adhérents dans les négociations commerciales, de diversifier leur business (GD, RHD), de renforcer leur singularité RSE via le label PME+. La FEEF se distingue par une approche collaborative auprès des enseignes de la grande distribution afin de construire un cadre commercial adapté aux PME-ETI. Sur le plan institutionnel, elle défend également les intérêts des PME-ETI fournisseurs de la distribution auprès des pouvoirs publics.

Ligue Majeure d'Improvisation ligue-improvisation.com
Improvisation théâtrale, de la scène à l'entreprise.

PARTENAIRE HISTORIQUE D'ARKOSE

Insights Discovery insights.com
Programmes de développement des talents permettant aux entreprises du monde entier d'obtenir le meilleur de leurs équipes sur leur lieu de travail.

ILS TRAVAILLENT AUSSI AVEC ARKOSE CONSULTING

ARIA Île-de-France · AREA Normandie · Chambre d'agriculture Nord-Pas-de-Calais · Madame Benchmark · Export Distrib.

Ils nous font confiance en GMS

Arkose compte 250 clients par an. Quelques-uns d'entre eux, dans la grande consommation.

GRANDE CONSOMMATION

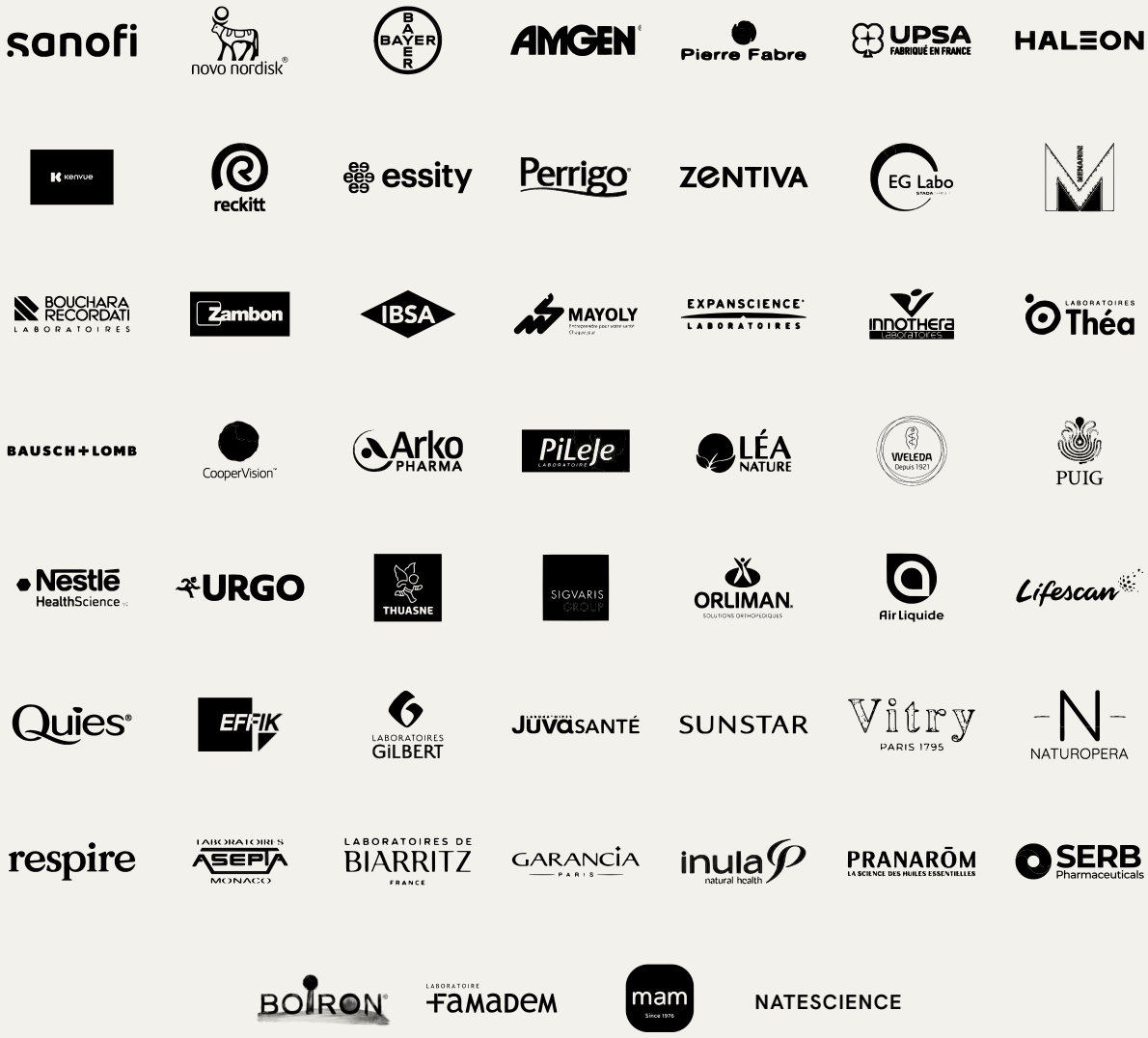


ET AUSSI TRAMIER · LOC MARIA BISCUITS · WILLIAM GRANT & SONS FRANCE · GOUTERS MAGIQUES · NORIAP · A STERVINOU · LYON GAILLOT DREVON · LA BELLE GRANGE · EXPLOITATION HORTICOLE DU CANNEBETH · BOLARD · LES SERRES DESRUMAUX . COM · FERMIERS DU SUD OUEST · ETABLISSEMENTS HORTICOLES JARRY · SAMSON ASSOCIES · BELLARD-CROCHET · VABEL GROUPE · JR CHARLES · BARRAULT HORTICULTURE · DVP DOMAINES VINS PROPRIETE BOURGOGNE · ERNEST TURC · KOOKS · ETABLISSEMENTS SIMON-DUTRIAUX · OCTOENERGY · GENDREAU · VITACUIRE · LES MENUS DU MONDE · LES GOURMETS DE L'ARTOIS · LABORATOIRES KISBY · MARTINET · ECCELLENZA ITALIANA · CHANCERELLE · BIOLINE · SAS BAILLON & COMPAGNIE · LA PULPE · BRASSERIE 3 MONTS · ERHARD PÂTISSIER GLACIER · AGROPITHIVIERS · ARIV · FRUITS ROUGES & CO · SCHOEFPER · CHARBONNEAUX BRABANT · MAISON BASSINET · NUTRIMAINE · MIX BUFFET · GREENSHOOT · SARL S3C · MAISON GABORIT · SAVEURS ET DELICES · KER RONAN · KORUM · ARMOR PLATS CUISINÉS · FABA · NÉOVIA · ANNE DE BRETAGNE · GEB · VINS JL PARSAT · SOCIETE NOUVELLE DES DOUCEURS DE JACQUEMART · LA PHOCEENNE DE COSMETIQUE · MAISON BRIAU · BOEHLI · PAGES · NUTRITION ET SANTÉ · PYROFEU · MIGUELGORRY · SCS SENTINEL · GUIOT · FROMAGERIE REO · VITAMONT · PETIT PIERRE · COVI · BLANCHON GROUP · COLLET PLATS CUISINES · SALAISONS JOUVIN FRERES · ALLIANCE-DPH · THIRIEZ LITERIE · OLGA · CAFÉS LEGAL · EDS EMBALLAGE · CAVE ROQUEBRUN · GROUPE JLF · FROMAGERIE MILLERET · LES DELICES DE LA MER · KECK CHIMIE · CARESSE ANTILLAISE · ROLDI · LES CHEVALIERS D'ARGOUGES · CATU SICAME GROUP · PEGASE · ODREA · LE GUERANDAIS · DIS-PAR · SUMEX · SICSOE · CGM INTERMÉDIX · IDEAL · DISTILLERIES ET DOMAINES DE PROVENCE · SOMEFOR · ETHIQUABLE · FUNKY VEGGIE · WISH INTERNATIONAL · HERITAGE · CHARLOIS COSMÉTIQUES · MOULIN DES MOINES · NESPOLI GROUP · VIGNOLIS - COOPÉRATIVE DU NYONSAIS · DELTA PRONATURA · DIMOS · ETABLISSEMENTS DEFROIDMONT · GROUPE PANTHER · COLLINES DE PROVENCE · PÉPINIÈRES DESMARTIS · NAÏVE FOOD · FOODLES · DS DISTRIBUTION · CONSERVERIE DU LANGUEDOC · CERECO · MDP · MONEGASQUE DE DISTRIBUTION · EKATERRA FRANCE · SCAN IMPORT · BRIOCHES FONTENEAU · AGIS · COVIFRUIT · LA NORMANDISE PET FOOD · MERLE SALAISONS · CLAIR DE LORRAINE · SAVONNERIE RAMPAL LATOUR · C&C FRANCE · LA MAISON DU WHISKY · YAKULT · CORANIA · EPIDIS · VERDIR · AOSTE · LUSTUCRU · NESPRESSO · SHARKNINJA · SODILAC · LG · ALINE & OLIVIER · FRANCE FRAIS · GROUPE VALENTIN TRAITEUR · NUTRISENS

Ils nous font confiance en pharma

Arkose compte 250 clients par an. Quelques-uns d'entre eux, dans l'industrie pharmaceutique.

PHARMACIE



ARKOSE CONSULTING

Conditions générales de vente

Depuis 1997, Arkose & Associés propose des prestations de formation et de conseil aux fournisseurs de la grande distribution, du réseau officinal et des coopératives agricoles souhaitant se développer dans ces secteurs.

La mission d'Arkose & Associés est de promouvoir des relations commerciales équilibrées entre producteurs et distributeurs de biens, en instaurant un cadre de négociation loyal et conforme aux enjeux sociétaux.

Les présentes Conditions Générales de Vente (CGV), fondées sur le Code de Commerce, définissent le cadre contractuel de nos collaborations avec les clients et leur sont systématiquement remises. Elles précisent également notre démarche qualité, conforme à la réglementation française sur la formation professionnelle (Loi 2018-771, décrets 2019-564 et 2019-565).

Arkose & Associés est certifié QUALIOPI et gère ses missions via la plateforme DIGIFORMA. Nous attendons de nos clients un engagement sérieux dans la contractualisation, l'accompagnement des apprenants, le suivi des acquis et le financement.

Toute commande de prestation implique l'acceptation sans réserve de ces CGV par le client, malgré d'éventuelles clauses contraires figurant dans ses propres conditions générales d'achat ; leur acceptation écrite ne pourra que compléter nos CGV.

A - NOS MISSIONS DE FORMATION

Formation inter-entreprises

1.1 Définition

Nous proposons des prestations de formation, en présentiel ou à distance, regroupant plusieurs sociétés autour d'un thème défini par une proposition commerciale préalable (mailing, e-mailing, webdocument...). L'organisation de chaque session ainsi que le nombre de participants sont déterminés par Arkose & Associés afin de garantir un haut niveau pédagogique et d'échange. Les inscriptions sont prises en compte selon l'ordre d'arrivée des confirmations.

1.2 Prix

Le montant de la participation aux sessions inter-entreprises dépend du thème et figure dans nos propositions commerciales. La présentation de nos sessions, dates et tarifs est consultable sur notre site Internet (www.arkose.net) et mise à jour en fonction de l'actualité des négociations.

Formation intra-entreprise

2.1 Définition

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net. La prise en compte des inscriptions se fait jusqu'à 4 jours ouvrés avant le premier jour de la session.
Contact : contact@arkose.net.

Dispositions communes aux missions de formation

3.1 Convention de formation

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

3.1.1 Dès réception de cet engagement, Arkose & Associés adresse au client une convention de formation, assortie d'une convocation au participant indiquant le lieu, l'horaire et la durée de la formation.

3.1.2 Un règlement intérieur ainsi qu'un livret d'accueil (consultables sur notre site) sont mis à disposition de tous les participants. Le livret d'accueil peut être envoyé au commanditaire du client sur demande.

3.2 Contractualisation via un organisme tiers (OPCO, @procurement, centrale prestataire de paiement...)

3.2.1 Si le client souhaite confier, par subrogation, la gestion administrative ou le dossier de règlement à un tiers, il lui appartient, avant la formation :

- De transmettre toutes les informations nécessaires à ce tiers pour créer un ordre d'achat ou une prise en charge conforme ;
- De communiquer à Arkose & Associés les informations concernant ce tiers et son processus administratif pour recevoir et envoyer les documents réglementaires signés.

3.2.2 L'absence de transmission, avant le début de la formation, des informations relatives à une éventuelle subrogation pourra entraîner une facturation directe au client du montant de la mission. Cette absence de transmission préalable pourra également être assimilée 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

Conditions générales de vente (suite)

Intervention en présentiel ou distanciel, d'une durée variable, basée sur un thème défini selon un cahier des charges établi conjointement avec le client, prenant en compte ses spécificités et son marché.

2.2 Prix

Nos tarifs s'appliquent à tout groupe de moins de 10 participants. Le prix H.T. dépend du tarif en vigueur. Les frais associés à la prestation du consultant (déplacements, hébergement, frais techniques, restauration...) sont remboursables sur note de frais, en sus du montant de la formation. La facturation de ces frais suit notre grille de remboursement, complétée par l'information relative à la situation géographique du consultant.

3.5.3 Le défaut de paiement à l'échéance entraînera la facturation de pénalités calculées sur la base du taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne majoré de 10 points de pourcentage, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement.

B. MISSION DE CONSEIL

Définition

Mission d'une durée variable visant à accompagner un client sur une problématique de changement de stratégie, d'organisation ou d'outils internes, sous forme de séances de travail en présentiel ou à distance.

Prix

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

Conclusion du contrat de prestation

3.1 Le contrat est conclu à réception, par Arkose & Associés, de la proposition commerciale datée, signée par le client ou toute mention explicite écrite exprimant l'accord du client, accompagnée 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 écrit avec preuve d'envoi, dans un délai inférieur à 16 jours précédant le premier jour de la mission, un dédommagement de 30 % du montant total de la prestation prévue sera demandé au client, ainsi que le remboursement des frais techniques et de déplacement engagés.

C. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

Confidentialité

Un certificat de réalisation est remis au participant ainsi que le support dématérialisé via la plateforme DIGIFORMA. Un quiz d'évaluation et un QCM de validation des acquis sont transmis à chaque participant via Digiforma.

3.4 Annulation

En cas d'annulation de la formation notifiée par écrit avec preuve d'envoi, dans un délai inférieur à 8 jours ouvrés pour une formation inter-entreprises et 16 jours ouvrés pour une intra-entreprise précédant le premier jour de la mission, un dédommagement de 30 % du montant total de la prestation prévue sera demandé au client, ainsi que le remboursement des frais techniques et de déplacements engagés.

3.5 Paiement

3.5.1 Les factures du client ou de son représentant tiers doivent être réglées dans un délai maximal de 30 jours date de facture, date à laquelle le montant 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.

Satisfaction client – Réclamations

Le Responsable « Satisfaction Clients » d'Arkose & Associés prend en charge vos réclamations transmises par courriel à contact@arkose.net. Il s'engage à vous apporter une réponse dans un délai de 3 jours ouvrés. La responsabilité d'Arkose & Associés vis-à-vis du client ne saurait excéder le montant total payé par le client dans le cadre des présentes conditions.

Protection des données à caractère personnel

Conditions générales de vente (suite)

Nous garantissons une confidentialité totale sur les informations transmises par nos clients dans le cadre de nos missions de formation et sur tous les documents envoyés au siège de la société Arkose & Associés. Cette responsabilité ne saurait être engagée si le client ne transmet pas à Arkose & Associés les documents concernés à contact@arkose.net.

Accueil des 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 & Associés, par écrit, dans un délai supérieur à 21 jours avant le début de la formation, afin d'offrir les meilleures conditions d'accès au lieu et à la qualité de la formation. Il s'agit de vérifier les modalités suivantes :

- Accès physique pour les locaux et équipements,
- Accès informationnel pour le repérage spatial,
- Accès communicationnel pour la qualité de l'accueil,
- Accès organisationnel afin d'assurer une équivalence de prestations par rapport à celles proposées au public valide.

Le traitement des données à caractère personnel est nécessaire à 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 du consentement, de limitation du traitement, d'opposition au traitement et de portabilité concernant ses données. Toutefois, l'usage de certains droits, tels que l'effacement, l'opposition ou la limitation du traitement, avant la fin de la relation contractuelle, peut rendre impossible l'exécution correcte de la prestation de formation ou d'information. Toutes les informations détaillées 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 résolus à l'amiable relèveront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Bayonne, quel que soit le siège ou la résidence du client.

MENTIONS LÉGALES

ARKOSE ET ASSOCIES

Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle – Capital social : 7.622,45 €

Siège social : 7 Chemin des Pyrénées à ARCANGUES – 64200

412344913 R.C.S. BAYONNE – Représentée par Thomas Baron en sa qualité de Président

Contact : contact@arkose.net

Qualité et résultats

L'ORGANISME DE FORMATION

Arkose Consulting
Certificat Qualiopi n° 2021/93406.5 délivré par AFNOR Certification au titre des actions de formation, valable du 20 mai 2026 au 3 août 2027.
SIREN 412 344 913 · déclaration d'activité n° 75640660864
7 chemin des Pyrénées, 64200 Arcangues

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

LA SATISFACTION DES PARTICIPANTS

Questionnaire de satisfaction formation d'Arkose Consulting : octobre 2025 – octobre 2026, 420 participants.

FAMILLE DE FORMATIONS	EFFICACITÉ *	SATISFACTION GLOBALE
Formations stratégies et techniques de négociation	**9,39 / 10**	**9,48 / 10**
Formations méthodes et techniques de vente	**9,21 / 10**	**9,14 / 10**
Formations management et pilotage d'équipe	**9,56 / 10**	**9,46 / 10**

∗ L'efficacité synthétise la réponse des participants à trois questions : cette formation améliore-t-elle vos compétences ? cette formation est-elle arrivée au bon moment dans votre parcours professionnel ? ces nouvelles compétences vont-elles être applicables concrètement dans votre activité professionnelle ?

contact@arkose.net

Arkose Consulting
7 chemin des Pyrénées, 64200 Arcangues
www.arkose.net
linkedin.com/company/arkose-consulting

