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