# 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