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