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