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