

# Négocier vos tarifs successifs avec les centrales d'achat

Contactez [l.dubois@arkose.net](mailto:l.dubois@arkose.net) pour une intervention spécifique à votre situation

## OBJECTIFS



- Démontrer à vos clients la nécessité économique d'une hausse tarifaire sur vos marques.
- Exploiter l'ensemble des leviers du dispositif juridique actuel pour négocier un prix d'achat rentable sur la base du tarif général.
- Tester la pertinence de votre approche.

## METHODES



- Mesurer l'arithmétique de cette hausse : hausse en %, en points ...
- Factualiser les enjeux financiers à partir d'un calculateur alimenté par vos données des plans d'affaires par client.
- Identifier les coûts et l'exposition de l'entreprise à leurs fluctuations.
- Elaborer des indices pertinents dans la négociation ( Matières premières agricoles; Matières premières industrielles et énergie; Charges d'exploitation imposées par le distributeur au fournisseur).
- Appuyer votre argumentation et vos écrits sur le cadre juridique.
- Travailler sur la préparation des rendez-vous de négociation et s'entraîner dans des rendez-vous "flash " simulés.
- Quizz des attentes / acquis

## INTERVENANTS



Laurent Dubois  
Ex directeur commercial  
PGC



Véronique DEROUBAIX  
Ex acheteuse

Indicateurs de performance 2023/2024

:

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations