

Mieux négocier les appels d'offres en MDD en s'appuyant sur le cadre juridique

Contactez o.lauriol@arkose.net pour une intervention spécifique à votre situation

OBJECTIFS



- Comprendre et utiliser les dispositions réglementaires que le Code de Commerce et EGALIM appliquent à l'appel d'offre de MDD.
- Se doter des outils contractuels qui rééquilibrent la négociation de l'appel d'offre.
- Construire ses séquences et postures spécifiques à la négociation d'un appel d'offres MDD.

METHODES



- Définir la stratégie pour laquelle votre entreprise a optée sur le cahier des charges de MDD : de la simple « me too » au co-pilotage avec le distributeur d'une véritable « marque d'enseigne ».
- Dissocier ce que dit et ne dit pas le cadre réglementaire sur le contenu, les obligations et le formalisme de la négociation d'un appel d'offres.
- Construire vos outils tarifaires et de leur suivi : charte de fabrication, contrat de service ; analyse de la HMP...
- Simuler vos rendez-vous de négociation pour répondre aux cahiers des charges réels proposés par le distributeur.
- Quiz des attentes / acquis

INTERVENANT



Pierre Laurans
Ex directeur commercial
PGC

Indicateurs de performance 2023/2024

:

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations