

# Négociation avancée en centrales d'achat

4 & 5 AVRIL / 20 & 21 JUIN / 19 & 20 SEPTEMBRE / 14 & 15  
NOVEMBRE 2024

Face aux incertitudes économiques et transformations du paysage des enseignes : bâtir vos trajectoires de négociation autour de la négociation d'un plan d'affaires et d'une descente tarifaire en 10 x net (cas pratique).

## Objectifs

Faire face aux situations les plus délicates imposées par vos acheteurs :

- baisse des plans d'affaires
- refus des CGV et des HMP
- menaces de restriction de gamme et de contreparties
- facturation de pénalités



Succession de cas concrets permettant d'aborder les nouvelles situations créées par le contexte économique et juridique actuel.

## Méthodes

Les apports croisés et complémentaires des deux consultants permettent d'explorer les principales pistes face aux écueils qui peuvent surgir lors de la négociation d'un accord-cadre..

Mini mises en situations de négociations en face à face et cas pratiques

Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.

Partages d'expériences avec les participants



Olivier Lauriol  
Ex-acheteur



Un ex-acheteur  
Spécialiste de la  
négociation

## Intervenants



## Pré-requis

Toute personne amenée à négocier pour l'entreprise auprès de clients nationaux et régionaux avec une expérience confirmée dans la négociation



## JOUR 1 : Augmenter son expertise de négociateur (sur la base d'un cas pratique)

### Contenu du programme

- . Face à une négociation annuelle qui s'annonce avec un plan d'affaires en régression, quelles sont les trajectoires à construire selon les scénarii envisageables de la part du client.
- . Comment, avec quels outils commerciaux et d'analyse de la valeur, alimenter les phases de négociation.
- . Comment rendre crédible sa négociation sur la base d'outils en terme d'argumentation et de postures.
- . Préparer la gestion des pénalités : bonnes pratiques et cadre juridique.
- . Préparer la posture de rupture possible de la négociation et de la collaboration commerciale: bonnes pratiques et cadre juridique.

## JOUR 2 : Faire face aux confrontations de la négociation au quotidien (sur la base de cas présentés par les participants)

- . Les différences de perception entre Acheteurs et Fournisseurs.
- . Identifier et déjouer les principaux pièges qui peuvent surgir en rendez-vous pour influencer et déstabiliser le compte-clé.
- . Entraînements sur les résistances les plus fréquentes, les plus actuelles et les plus complexes (Debrief à chaud et partages collectifs. Co-construction des meilleures pratiques)



Prix



1 800 € HT  
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30  
2 jours  
14 heures présentielles

Population concernée



Compte-Clé nationaux, Directeurs Commerciaux,  
Directeurs des ventes,

Quizz



Quizz des acquis  
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Indicateurs 2023/2024



9,2/10 : Satisfaction de nos clients  
8,5/10 : Efficacité de nos formations

Inscriptions via [o.lauriol@arkose.net](mailto:o.lauriol@arkose.net)

Prise en compte des inscriptions 4 jours ouvrés avant le premier jour de la session.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : [referent-handicap@arkose.net](mailto:referent-handicap@arkose.net)