

Préparer vos négociations régionales avec les SCA

21 & 22 MARS / 10 & 11 SEPTEMBRE / 5 & 6 NOVEMBRE 2024

Booster votre niveau de préparation pour optimiser votre réussite auprès de vos interlocuteurs régionaux.

Aborder les situations classiques rencontrées lors des rendez-vous GT 2024 et identifier des pistes possibles de réponses.

Performer dans « l'écosystème Galec ».

Objectifs

Méthodes

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de compte-clé régional.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex fournisseur et ex acheteur) permettent d'explorer la quasi-totalité des bases à connaître et à maîtriser.
- Mini mises en situations en face à face sur des cas réels au cœur de l'actualité des négociations.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Un cas concret est envoyé en amont de la session pour servir de fil rouge à la préparation (J1) et aux entraînements (J2)
Cas pratique «SCAMAL »



Laurent Dubois
Ex-directeur commercial en
PGC



Un ex-acheteur
Spécialiste de la
négociation

Intervenants

Pré-requis

Etre concerné par les négociations régionales et avoir idéalement déjà pratiqué des RDV régionaux, en SCA ou sur d'autres entités (SU, ITM, CRFR...).

J- 1 : Préparation d'une négociation régionale en SCA

Contenu du programme

I. L'écosystème GALEC

- Les particularités de la culture achats GALEC : Performance Economique (PE), "scoring" fournisseurs, politique commerciale d'enseigne et organisation,
- L'approche de la négociation : la disparité des demandes selon les SCA, maillage du national avec le régional, le local. Cas particulier des GT pénalités.

II. Préparation des négociation régionales

- Construction d'un simulateur de négociation
- Quelles contreparties obtenir en région ?
- Traitement des principales objections : PE, accords région, anniversaires, salons régionaux, pénalités, cartons gratuits, trade marketing, newsletters...

III. Préparation du cas pratique (en collectif)

J- 2 : Préparation d'une négociation régionale en SCA

Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rdv par chacun des participants :

- Négocier face à un groupe d'interlocuteurs : quelle stratégie mettre en place ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès en situation de négociation.
- Notions-clés sur la posture à tenir face à la pression. De la préparation à la stratégie d'entretien.



Prix



1 800 € HT
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielles

Population concernée



Compte-Clés régionaux, Directeurs des Ventes,
Chefs de ventes, Directeurs régionaux, Chefs de
secteur expert

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Indicateurs 2023/2024



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

Inscriptions via l.dubois@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