

Réussir vos premiers pas dans le métier de compte-clé

7 & 8 MARS / 6 & 7 JUIN / 3 & 4 SEPTEMBRE / 29 & 30 OCTOBRE
2024

S'initier aux bases fondamentales du métier de compte-clé national ou régional, pour aboutir à un accord-cadre avec vos centrales d'achats.

S'approprier les techniques et les bons réflexes en situation de négociation.

Objectifs

Maitriser la boîte à outils du compte-clé : l'éphéméride d'une campagne de négociation, définition des objectifs, contreparties possibles, descente tarifaire, SRP, calcul de HMP, inflation, baisse technique et neutralité financière ainsi que quelques notions-clés juridiques de base.

Méthodes

- Succession de cas concrets et actuels permettant d'aborder les multiples facettes du métier de négociateur.
- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (ex Fournisseur et ex Acheteur) permettant d'explorer la quasi-totalité des bases du métier de compte-clé.
- Mises en situation de négociation en face à face sur des cas réels de négociation, au cœur de l'actualité de la campagne 2024.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers.
- Partages d'expériences avec les participants.



Laurent Dubois
Ex-directeur commercial
PGC



Un ex-acheteur
Spécialiste de la
négociation

Intervenants

Pré-requis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation.

Contenu du programme

J-1 : Préparer les RDV de négociation

I. En amont des négociations

- De l'équation du commerce aux enjeux de la négociation avec les distributeurs.
- Délimiter votre périmètre d'action: l'éphéméride de la négociation.

II. A l'approche des négociations : la préparation d'une campagne

- Processus et outils de préparation d'une campagne de négociation
- 10 notions-clés associées à la négociation incluant des notions juridiques simples
- Boite à outils et matrices de préparation de rendez-vous
- Comment « peser » sur le contexte des négociations commerciales: définir votre stratégie
- Augmenter son impact dans le face à face client
- Maîtriser les calculs arithmétiques au travers d'exercices pratiques : descente tarifaire, calcul HMP, impact des demandes sur le 3 x net et le 4 x net, SRP et autres notions-clés.
- Préparation de cas concrets pour le jour 2

J-2 : Décrypter les enjeux de la négociation avec un acheteur

III - La conduite des négociations

1. Différentes phases de la négociation
 - Construire sa négociation et tenir ses positions
 - L'enchaînement des différentes phases
 - Postures à privilégier et postures à éviter
2. Processus d'échanges • Niveau d'exigence • Gestion des objections • Gestion des contreparties et des demandes de concessions • Gestion de la conclusion

IV - ASPECTS COMPORTEMENTAUX :

Entraînements et mises en situation face à un ex acheteur, spécialiste de la négociation multi-marchés et multi-enseignes.



Prix



1 800 € HT
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielle

Population concernée



Toute personne amenée à négocier auprès de clients nationaux et régionaux

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



PARIS

Indicateurs 2023/2024



9,4/10 : Satisfaction de nos clients
8,9/10 : 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