

Maitriser 100% de l'arithmétique liée à la négociation commerciale

25 & 26 MARS / 17 & 18 JUIN / 23 & 24 OCTOBRE / 9 & 10 DECEMBRE 2024

Maitriser l'ensemble de l'arithmétique des négociations commerciales, en lien avec le contexte économique des PGC alimentaires et non alimentaires.

Objectifs

Construire ses outils de contrôle financier pour conduire vos négociations et piloter la rentabilité de vos accords.

Associer l'arithmétique de la négociation aux dernières évolutions du cadre juridique (EGALIM)



Méthodes

Chaque participant reçoit en amont de la formation un cas pratique très complet qui va alimenter l'approche pédagogique sur les 2 jours de la formation.

Le cas pratique va amener les participants à progresser pas à pas, dans la totalité du suivi d'une négociation commerciale.

A chaque étape seront mis en lumière les notions clés, les pièges possibles et les antidotes possibles que vous pouvez rencontrer dans les situations de négociation avec la grande distribution.

Ce programme extrêmement complet permettra d'élaborer différentes stratégies de négociation grâce au pilotage de tous les indicateurs.

L'autre intérêt du programme est de mettre en lumière différentes situations et de les simuler face à une ex-acheteuse.



Véronique DEROUBAIX
Ex-acheteuse

Intervenant



Pré-requis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation régionale ou nationale.



Jour 1 : Maîtriser les notions clés de l'arithmétique commerciale.

Focus spécifique sur l'application aux situations de négociation face à un acheteur

- TARIF Général - Tarif Brut
- Apprendre à calculer HMP (Hausse moyenne pondérée)
- Descente tarifaire et prix convenu
- SRP (Seuil de revente à perte)
- De la signature d'un accord à l'atterrissage : les impacts sur la descente tarifaire
- Indices d'achat et base de négociation
- Définition et calcul des 2xnet, 3xnet et plus
- Notions de marge commerciale, taux de marge, taux de marque
- Impact des avenants sur la descente tarifaire
- Lecture et pratique des différentes enseigne de la GMS
- La "vidange" des accords

Contenu du programme

Jour 2 : Notions avancées d'arithmétique commerciale

- Le 5xnet dans le calcul du SRP
- Du 5xnet au X x net
- De la descente tarifaire au simulateur de négociation
- Impacts EGALIM dans l'arithmétique de la négociation :
 - CA prévisionnel,
 - Volumes prévisionnels,
 - Options de transparence,
 - Clauses de renégociation
- Les différentes options EGALIM (option 1, option 2 et option 3)
- Sanctuarisation de la MPA (Matière première agricole), autres "sanctuarisations" possibles
- Suivi des indicateurs et pilotage des clauses contractuelles de renégociation
- Activation ou non des clauses : stratégie à adopter
- Mettre en place et présenter une baisse technique auprès des distributeurs
- Synthèse de toutes les notions clés



Prix



Jour 1 : 1 000 € HT
Jour 1 + Jour 2 :
1 800€ HT :

Horaires



De 9h30 à 17h30

Population concernée



Tous les acteurs impliqués dans les négociation commerciales, Equipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Quizz



Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu



Paris 75 017

Indicateurs 2023/2024



8.7/10 : 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