

PARTICIPEZ A LA VISIO FORMATION « Rouvrir les négociations tarifaires avec les centrales d'achat »

Le vendredi 1^{er} juillet, de 09h à 12h30, le Comité de promotion vous propose une formation pour négocier avec la GMS. Les relations se tendent avec la grande distribution : à travers l'exemple de la hausse de tarif en cette période d'urgence économique, quels sont les leviers majeurs à actionner pour rééquilibrer la négociation. L'objectif est de :

Se préparer à la renégociation d'un nouveau tarif général.
Exploiter l'ensemble des opportunités apportées par le nouveau dispositif juridique.
S'entraîner pour valider la pertinence de votre approche grâce à des mini mises en situation

Inscriptions ouvertes depuis le 19/05/2022

Clôture des inscriptions : le 30 juin, sous réserve de places disponibles.

Le Conseil du Comité: Attention, certaines rencontres se remplissent vite. Inscrivez-vous dès l'ouverture des inscriptions pour garantir votre place !

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Maitriser les grandes étapes du déploiement d'un nouveau tarif auprès des Distributeurs dans le contexte économique actuel.
Etre crédible dans l'argumentation tarifaire quand les Distributeurs freinent au maximum les dérives inflationnistes.
Aller vers plus de transparence avec les Distributeurs...sans dévoiler toute votre chaîne de valeur.
Connaitre les principaux leviers juridiques opérationnels en lien avec la renégociation tarifaire.

LE PROGRAMME

Se préparer à la renégociation tarifaire avec les Distributeurs

- Contexte de la réouverture des négociations (communications officielles)
- Rappel sur ce qu'est un tarif général et de son encadrement juridique
- Préparer la transparence de sa négociation : quels documents fournir à l'acheteur et pour quoi dire ?

Faire face aux postures et demandes des distributeurs concernant votre hausse

- Ouverture partielle : "j'accepte seulement une partie de votre hausse"
- Traiter le refus catégorique de hausse
- "Pas de son, pas d'image" : vous ne parvenez pas à échanger avec votre acheteur...

LE FORMATEUR

Olivier LAURIOL, Gérant du cabinet Arkose Consulting, accompagnement de PME en stratégie commerciale, négociation et force de vente



LES METHODES PEDAGOGIQUES

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.

Documents supports de formation projetés.

Apports théoriques : juridique opérationnel

Etude de cas concrets : co-construction des réponses et approches possibles

Quiz en salle, en clôture de session

Mise à disposition en ligne de documents supports en amont et à la suite de la formation.

LES METHODES D'EVALUATION

Évaluation des acquis tout au long de la formation (quizz, études de cas, débriefing)

Évaluation des stagiaires : questionnaire de satisfaction à chaud

LES PRE-REQUIS

Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales

Connaissances juridiques opérationnelles de base, en lien avec la négociation commerciale

PROFIL DES APPRENANTS

Cette formation s'adresse principalement aux Directeur commerciaux, Directeurs des Clients nationaux, Directeurs et Responsables Enseignes, Compte-clés et tous les acteurs en charge de la négociation tarifaire, au niveau national et régional

LE TARIF

Adhérent Réseaux Chambre d'Agriculture du Nord-Pas de Calais

150€ HT soit 180€ TTC/personne

Non adhérent Réseaux Chambre d'Agriculture du Nord-Pas de Calais

240€HT soit 288€TTC/personne

Horaires :

09h-12h30

Lieux : VISIO

Nous vous remercions de faire intervenir votre paiement avant le jour de l'événement

INTITULÉ DU COMPTE		CHAMBRE AGRICULTURE DE NORD PAS DE CALAIS 99 BOULEVARD DE LEEDS EURALILLE 59777 LILLE	
CODE BANQUE	CODE GUICHET	NUMÉRO DE COMPTE	CLÉ RIB
16706	05092	16568228605	97
IBAN	FR76 1670 6050 9216 5682 2860 597		CODE BIC - CODE SWIFT
			AGRIFRPP867

Nous vous remercions de libeller votre virement "**Formation Négos 14.06**" afin de faciliter son identification.

Le Comité sera contraint de facturer la journée pour toute inscription n'ayant pas fait l'objet d'une annulation avant le **jeudi 30 juin** avant minuit par mail à anne.podvin@npdc.chambagri.fr

Votre Contact :

Anne PODVIN

anne.podvin@npdc.chambagri.fr

06 85 20 58 53

Pour vous inscrire, cliquez sur "Suivant"