



## FORMATIONS POUR LES COOPÉRATIVES AGRICOLES



✗ Votre performance est notre métier

# PRÉPARER SES NÉGOCIATIONS 2022 AVEC LES CENTRALES D'ACHAT ALIMENTAIRES

## Objectifs

- > S'exercer aux méthodes de négociation et les adapter à chaque typologie de client
- > Gérer les pratiques d'entretiens de la grande distribution
- > Rentabiliser un plan d'affaire en « X fois net » (l'arithmétique de la dégradation du tarif)

## Programme <sup>1</sup>

### PARTIE 1 : PRÉPARER SA NEGOCIATION 2022

- > Qu'a-t-on appris de la négociation 2021 notamment dans le contexte de la COVID 19 ?
- > A quels scénarii s'attendre, de la part de nos clients, pour négocier le plan d'affaires 2022 ?
- > Quel rapport de force entre l'acheteur et le KAM en 2022 ?
- > Quels sont les points d'ancrage que doit exercer le KAM avant la négociation pour influencer son client maillage de la centrale, contreparties, points clefs des CGV, informations à détenir sur le client ?

### PARTIE 2 : ENTRER DANS LA NÉGOCIATION

- > Construire sa « posture de premier rang » quelles sont les questions, positions et postures types que le KAM doit adopter face aux 1<sup>ères</sup> demandes de l'acheteur ?
- > Structurer sa négociation autour du « point affiché, point de rupture et objectif réel »
- > Préparer sa grille de demandes de contreparties et ses scénarii de concessions
- > Garder le rythme de la négociation à son avantage en contrôlant l'objet et le temps de la négociation

### PARTIE 3 : PILOTER SA NEGOCIATION

- > Traiter les demandes types des groupements déflat tarifaire en dépit de la hausse des matières premières, garantie de RFA, refus des contreparties, promo permanente, refus des CGV, passage par Alkemics
- > Arithmétique de la négociation du 3 fois net au x fois net
- > Quel type de négociateur êtes vous ?

### PARTIE 4 : GERER LA POSTURE CONFLICTUELLE EN ENTRETIEN

- > Les tactiques de pilotage de la négociation en phase conflictuelle
- > S'appuyer sur le cadre juridique pour revendiquer une négociation « normale » contreparties et respect des mécanismes d'équilibre dans le rapport commercial les courriers/mails qui marchent.

### CONCLUSION

- > Les 10 postures clefs du négociateur en interne et en externe dans la perspective de la négociation 2022

### PUBLIC

Membres des directions commerciales et équipes commerciales, des directions de développement, décisionnaires de la stratégie commerciale

### LIEU

à distance en visio

### DURÉE & DATE

1 jour - 7 heures  
2 demi-journées en visio :  
> 17 septembre 2021 après-midi  
> 24 septembre 2021 après-midi

### PRÉREQUIS

Être acteur et partie prenante de la construction et du déroulé de RDV de négociation

### INTERVENANT

**Olivier LAURIOL,**

Ex-acheteur GMS, fondateur du cabinet ARKOSE Consulting, spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique, Partenaire de Solutions +

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Exposé didactique  
Analyse et pratique du processus de négociation entre un KAM et son client  
Traitement des demandes types des clients  
Jeux de rôle/mises en situations, face à l'acheteur  
Partage sur les grands caractéristiques du profil de négociateur de chaque participant

### MOYENS TECHNIQUES

A distance : Prévoir un PC, micro, caméra et connexion suffisante à internet pour chaque participant  
Support détaillé envoyé aux participants

### COÛT PÉDAGOGIQUE

820 € HT par personne

### CONTACT COORDINATION ET RELATIONS AVEC LES STAGIAIRES

**Julie LECOQ**

Tél : 01 44 17 58 47

jlecoq@solutionsplus.coop

<sup>1</sup> Informations conformes aux dispositions des articles L.6353-1 et L.6353-3 du code du travail