



## PROGRAMME DE FORMATION <sup>1</sup>



### FORMATION EN LIGNE

#### PRÉPAREZ ET SÉCURISEZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Vous gérez ou participez aux négociations commerciales dans votre coopérative agricole ? Vous souhaitez acquérir les bases juridiques et les bonnes pratiques pour les mener dans les meilleures conditions ? Ce parcours est fait pour vous ! Son objectif est de vous donner les clés pour préparer, mener et sécuriser vos négociations commerciales en toute légitimité.

#### OBJECTIFS

- > Savoir préparer et structurer ses négociations commerciales
- > Être en mesure de contrôler la négociation pour aboutir à un accord équilibré
- > Maîtriser les renégociations
- > Savoir faire valoir les atouts de son entreprise et de ses produits coopératifs

#### PUBLIC

- > Direction et équipes commerciales des coopératives agricoles et de leurs filiales
- > Services juridiques des coopératives agricoles et de leurs filiales

#### PRÉREQUIS

- > Pas de prérequis

#### CONTENU

##### MODULE 1 / SÉCURISER SA NÉGOCIATION PAR UNE BONNE PRÉPARATION

Ce module met l'accent sur la préparation de la négociation, à travers notamment les Conditions Générales de Vente, et la bonne connaissance de ses clients et marges de manœuvre.

##### MODULE 2 / CONTRÔLER LA NÉGOCIATION

Ce deuxième module présente les bonnes pratiques pour contrôler sa négociation : savoir objectiver une demande de hausse de tarif, répondre aux objections de l'acheteur et mettre en avant ses atouts coopératifs.

##### MODULE 3 / ABOUTIR À UN ACCORD ÉQUILIBRÉ

Le troisième module aborde la rédaction d'un contrat. Sont ici présentés le cadre légal de formalisation des accords commerciaux, et les outils pour parvenir à la conclusion d'un contrat équilibré entre les 2 parties.

##### MODULE 4 / ANTICIPER LES RENÉGOCIATIONS

Ce dernier module met l'accent sur la renégociation d'un contrat. Il présente les mécanismes juridiques permettant de renégocier ou d'adapter un contrat, ainsi que la possibilité de recourir à la médiation en cas de conflit.

##### MODULE 5 / EVALUATION FINALE

L'évaluation porte sur l'ensemble des modules de formation. Elle permet de s'assurer que les stagiaires ont bien assimilé l'ensemble des concepts et connaissances abordés dans l'ensemble du parcours.

<sup>1</sup> Informations conformes aux dispositions des articles L6353-1 et L. 6353-3 du code du travail



## FORMATION EN LIGNE PRÉPARER ET SÉCURISER VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

### DURÉE

2 heures

reparties selon les souhaits de l'apprenant sur la durée de la session

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance de vidéos de cours, d'activités pédagogiques et de ressources complémentaires.

Un module de réseau social peut être mis en place et permettre l'interaction entre participants et avec l'intervenant.

### LES EXPERTS

#### Olivier LAURIOL

Olivier a fondé Arkose consulting qui accompagne les fournisseurs dans la construction de leur négociation, notamment d'un point de vue des techniques et postures de négociation.

#### Philippe VANNI

Avocat au sein du Département Distribution, Concurrence, Propriété intellectuelle, Technologies de l'information de la Direction régionale Aquitaine Limousin durant de nombreuses années, Philippe exerce aujourd'hui les fonctions de Directeur technique national du Département Distribution Concurrence du cabinet Fidal.

### MOYENS TECHNIQUES

Une licence sur la plateforme [www.mycoopacademy.360learning.coop](http://www.mycoopacademy.360learning.coop) sera octroyée à chaque participant. L'unique condition pour suivre ce parcours de formation est de bénéficier d'une connexion internet.

### ENCADREMENT

#### Mylène CHAMPAIN

[mchampain@solutionsplus.coop](mailto:mchampain@solutionsplus.coop)

01 44 17 58 56

### PRIX<sup>2</sup>

99 euros HT / par session / apprenant

### NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Quizz  
QCM  
Vrai / Faux  
...

### MOYENS D'ORGANISATION, D'ACCOMPAGNEMENT OU D'ASSISTANCE

> **Organisation** : 100 % du parcours en temps de formation asynchrone

> **Accompagnement** : tutorat aux modules de réseau social

> **Assistance** : demande d'assistance à travers le module de réseau social et d'une hotline technique : **01 44 17 58 56**

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION SPÉCIFIQUES AUX SÉQUENCES FOAD\*

- > Taux de complétion du parcours
- > Taux de complétion par module
- > Taux de réussite à l'évaluation finale (taux de réussite de 50% à minima)

\*FOAD : Formation à distance

<sup>2</sup> Inscription individuelle et financement à titre personnel : nous contacter pour connaître les tarifs, modalités de règlement et conditions financières en cas de cessation anticipée de la formation ou d'abandon en cours de stage.