

PARTICIPEZ A LA FORMATION « Quels fondamentaux pour négocier avec la GMS ? Cas pratique de la hausse tarifaire »

Le mardi 14 juin, de 09h à 13h, 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.

Inscriptions ouvertes depuis le 19/05/2022

Clôture des inscriptions: le 13 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

Le participant aura une vue empathique du fonctionnement de l'acheteur : ses forces et faiblesses dans la conjoncture actuelle.

Il saura s'appuyer sur des outils opérationnels tels que ses CGV, la préparation de ses concessions contreparties et ses postures de résistance.

Il sera au centre de l'urgence économique que connaît sa société pour faire passer un tarif.

LE PROGRAMME

Introduction: 4 mécaniques - clefs de la négociation

- o l'acheteur a le droit de discuter votre tarif, et donc vos CGV...mais jusqu'où ?
- o la nécessité de préparer ses concessions/contreparties
- o la résistance
- o la puissance des CGV et du contrôle de l'écrit dans une négociation

Cas pratique : "je ne veux pas de hausse de votre tarif en dehors de la justification de la hausse des matières premières agricoles".

- o Qui est notre client en ce moment : ses forces et faiblesses ?
- o Comment préparer le traitement des demandes et objections du client en terme de technique de négociation ?
- o Les bons verbatims et bonnes postures dans le RDV
- o Résister à la pression du box et de la visio en rendez-vous

Synthèse: les 10 points-clefs de la négociation avec les centrales d'achat GMS

LE FORMATEUR

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



LES METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques

Etudes de cas

Echanges

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

Aucun pré requis n'est nécessaire.

Cette formation s'adresse principalement :

- aux Directions Commerciales
- aux comptes clé, logistique, juriste,...amenés à négocier pour l'entreprise
- tout décisionnaire de la Stratégie Commerciale
- tout cadre concerné par la construction des conditions de vente
-

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 :

Cité de l'agriculture, 56 avenue roger salengro, 62051 SAINT LAURENT BLANGY

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 **mardi 07 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"