

## NEGOCIATION AVEC LES ACHETEURS DE LA GRANDE DISTRIBUTION

### Résister à la pression des acheteurs et préserver vos marges

Cette formation a pour enjeu le perfectionnement à la négociation avec les acheteurs de la grande distribution en maintenant un équilibre des forces en présence et en résistant mieux aux pressions pour préserver la rentabilité de votre offre.

Des outils opérationnels vont vous être présentés pour accélérer la mise en œuvre : grille d'identification du spectre de décision, matrice des ressources, tableau de préparation stratégique

#### **FORMATION ORGANISÉE**

**LE JEUDI 13 DÉCEMBRE 2018  
DANS LES LOCAUX DE LA FEB**

# PROGRAMME

## **I. Rapide tour d'horizon de l'environnement de la grande distribution**

1. **Le contexte législatif et ses conséquences stratégiques**
2. **Les leviers de la rentabilité des enseignes :**  
L'analyse du compte d'exploitation

## **II. Bâtir sa stratégie globale face à l'enseigne**

1. **Analyser les contributions de chaque enseigne à la performance de votre entreprise**
2. **Préparer les tactiques de négociation adaptées**
3. **Définir les axes de l'accord commercial**

## **III. Rééquilibrer le rapport de force commercial**

1. **Déceler les objectifs personnels de chaque acteur de la négociation**
2. **Préparer une argumentation en réponse aux moyens de pression employés**
3. **Déjouer les pièges utilisés par les acheteurs**

## **IV. Conduire sa négociation commerciale jusqu'à la conclusion**

1. **Définir l'exigence de départ pour chaque objectif de négociation**
2. **Préparer le jeu des concessions / contreparties**
3. **Ouvrir la négociation et prendre le leadership**
4. **Argumenter pour préserver ses marges de manœuvre**
5. **Progresser vers un accord profitable : les étapes clés**

## OBJECTIFS

- Intégrer les objectifs et enjeux de l'acheteur dans sa stratégie commerciale
- Négocier en maintenant l'équilibre des forces en présence
- Construire un accord commercial profitable
- Résister aux pressions pour préserver la rentabilité de son offre

## PUBLIC

- Dirigeants
- Directeur d'enseigne, responsable commercial
- Responsable Grands comptes
- Responsable en charge des centrales de la grande distribution

## INFORMATIONS PRATIQUES

**Outil pédagogique :** Outils opérationnels (grille d'identification du spectre de décision, matrice des ressources, tableau de préparation stratégique...) - Travail sur les cas des participants.

**Durée :** 1 journée (9H30 à 17H30)

**Date & lieu :** Jeudi 13 décembre 2018 à Paris

**Formateur :** Expert de la négociation avec la grande distribution du CEGOS

**Tarif :** 420 euros ht par participant

## Négociation avec les acheteurs De la grande distribution Jeudi 13 décembre 2018

### BULLETIN D'INSCRIPTION

L'entreprise.....

Adresse .....

Représentée par .....

Tel / Email .....

[Inscrit](#)

Nom/Prénom/Fonction	Email

#### Informations de facturation

Entité .....

Adresse .....

Contact / email.....

#### Règlement à réception de facture

Par chèque, virement ou carte bancaire