



2
Jours

Négociier avec les acheteurs de la grande distribution

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE NEGOCIATION** / Réf : CIAL-NEGO-05

Objectifs de la formation

- Maîtriser l'approche catégorielle
- Analyser et optimiser les performances des enseignes
- Préparer le Business plan par enseigne
- Savoir mener la négociation
- Passer des accords obtenus à l'exécution sur le terrain
- Assurer le suivi et s'adapter aux évolutions

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier l'environnement de la grande distribution et ses évolutions

- La mise à jour réglementaire (Chatel, Galland, Dutreil) et les répercussions sur les stratégies
- Les notions de marge avant, de marge arrière, de Seuil de Revente à Perte, de triple net
- Le compte d'exploitation et son analyse
- Les différents types d'enseignes

Jour 1 - Après-midi

2. Élaborer une stratégie de négociation

- L'apport de l'enseigne pour votre entreprise
- Les objectifs de la négociation
- L'adaptation du plan d'argumentation



Jour 2 - Matin

3. Adapter sa négociation aux acheteurs

- Le comportement et le pouvoir d'influence de l'acheteur
- La préservation des marges
- Les zones d'accords éventuelles
- Progresser vers une conclusion profitable
- Les étapes de la négociation
- Les pièges de l'acheteur

Jour 2 - Après-midi

4. Développer son comportement commercial

- Le style de négociation
- Les bonnes attitudes
- Les situations difficiles

Pré-requis

Maîtriser les techniques de vente et avoir une expérience de la négociation client reconnue

Public cible

Directeur d'enseignement, responsable commercial

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

