Négocier avec les centrales d'achats de la grande distribution
Les clés pour se préparer efficacement et réduire la pression

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : GMS - Prix 2024 : 1 300€ HT

Comment adapter et affûter ses techniques de négociation de vente et développer une stratégie positive avec les centrales d'achats de la grande distribution ? Cette formation vous permet de vous entraîner et de vous aguerrir au contexte de négociation avec les acheteurs de la grande distribution.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Intégrer les spécificités du secteur de la grande distribution dans la négociation

Développer une « stratégie coopétitive » pour des relations à moyen terme

S'entraîner à déjouer les tactiques de déstabilisation des acheteurs de la grande distribution

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application aux contextes et expériences des participants.

MISE EN SITUATION

Ateliers de préparation et de conduite de négociation (plus de 50% du temps de la formation). Jeux de rôles. Débriefing collectif et individuel.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2020

1) L'environnement spécifique de négociation avec une centrale d'achats

- Acter le rôle des méga-centrales d'achat.
- L'impact du cadre législatif.
- Comprendre la nature conflictuelle de la négociation.
- Identifier les différents types de pouvoirs.
- Cartographier les parties prenantes et l'organisation des acteurs.

Mise en situation : Construire la balance des pouvoirs à partir d'une situation de négociation.

2) Analyser le contexte de négociation

- Identifier les motivations des parties prenantes : enjeu, objectif, position.
- Savoir définir un objectif commun partagé, le faire accepter.

Mise en situation : Identifier l'objectif commun partagé. Préparer la négociation.

3) Prendre en compte le rapport de force avec la centrale d'achats

- Connaître les éléments du rapport de force.
- Analyser le rapport de force, bâtir la matrice enjeu-pouvoir.

Mise en situation : Établir la matrice enjeu-pouvoir. Définir la stratégie de négociation adaptée. Débriefing collectif.

PARTICIPANTS

KAM, commerciaux, toute personne en charge de la négociation avec des centrales d'achats de la grande distribution alimentaire ou non alimentaire.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Planifier sa stratégie de négociation, définir ses tactiques

- Acter le choix de la grande distribution pour la stratégie compétitive.
- Évaluer l'intérêt à passer à une stratégie cooptative.
- Connaître les principales tactiques utilisées par la grande distribution.

Jeu de rôle : Passer d'une stratégie compétitive à une « stratégie coopétitive ».

5) Définir sa feuille de route

- Répondre aux 4 questions : enjeu, objectif, stratégie, tactique.
- Composer l'équipe de négociation, maximiser le succès.

Mise en situation : Préparer une négociation à l'aide d'une carte mentale. Débriefing collectif.

6) Maîtriser les interactions dans un cadre conflictuel

- Gérer son stress, comprendre les émotions.
- Identifier les attitudes et postures qui nuisent à une relation stable et efficace.

Jeu de rôle : Négocier avec un interlocuteur de mauvaise foi, agressif, menaçant.

7) Conduire l'entretien de négociation

- Mettre en œuvre le questionnement stratégique.
- Développer l'écoute active, l'empathie.
- Savoir se positionner.
- S'entraîner à la reformulation. Développer l'assertivité.

Jeu de rôle : Jeu de rôle sur les postures. Débriefing individuel.

8) Savoir conclure et tirer les enseignements de la négociation

- Identifier les étapes de validation. Acter la bonne compréhension des décisions prises.
- Valider les critères d'application. Faire accepter des critères de vérification.
- Organiser un débriefing et formaliser les acquis.

Mise en situation : Débriefing d'une situation de négociation et construction d'un plan de progrès.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 03 févr., 28 avr., 21 juil., 20 oct.

PARIS
2025 : 27 janv., 14 avr., 07 juil., 13 oct.