

Négociation avec les acheteurs de la grande distribution

-Référence: **CV-67**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- 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
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Directeur d'enseigne, responsable commercial, Key Account Manager, responsable des clients nationaux, responsable en charge des centrales de la grande distribution (GSA, GSB, GSS...).

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Comprendre le nouvel environnement de la grande distribution**
 - Le contexte législatif et ses conséquences stratégiques.
 - Les leviers de la rentabilité des enseignes : l'analyse du compte d'exploitation.
- **Btir sa stratégie globale face à l'enseigne**
 - Analyser les contributions de chaque enseigne à la performance de votre entreprise.
 - Préparer les tactiques de négociation adaptées.
 - Définir les axes de l'accord commercial.
- **Rééquilibrer le rapport de force commercial Déceler les objectifs personnels de chaque acteur de la négociation. Préparer une argumentation en réponse aux moyens de pression employés. Déjouer les pièges utilisés par les acheteurs. Conduire sa négociation**

Programme

- Préparer le jeu des concessions/contreparties.
 - Ouvrir la négociation et prendre le leadership.
 - Argumenter pour préserver ses marges de manœuvre.
 - Progresser vers un accord profitable : les étapes clés.
- **Renforcer ses comportements de négociateur**
 - Prendre conscience de son style actuel : ses forces ; ses limites.
 - Adopter les comportements efficaces.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc