

Grande distribution : Maîtrisez la négociation avec les centrales d’achat

Lien : https://maroc-performance.com/formation/grande-distribution-maitrisez-la-negociation-avec-les-centrales-dachat

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
COM09

CATÉGORIE
Vente aux Grands Comptes, Vente aux Magasins et SAV

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le fonctionnement des cellules achats en grande distribution
- Préparer et structurer une négociation commerciale efficace
- Construire une offre adaptée aux exigences des enseignes
- Maîtriser les techniques de négociation face aux acheteurs professionnels
- Défendre ses marges et optimiser ses conditions commerciales
- Gérer les relations commerciales sur le long terme
- Développer une stratégie de vente adaptée à la grande distribution

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux B2B et responsables grands comptes
- ✔ Responsables commerciaux et directeurs commerciaux
- ✔ Chefs de produit et responsables marketing
- ✔ Entrepreneurs et fournisseurs de la grande distribution
- ✔ Toute personne souhaitant négocier avec les centrales d’achat

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre l’organisation de la grande distribution

- Structure des centrales d’achat et cellules achats
- Rôle des décideurs et influenceurs
- Processus de référencement produit

2 / Les enjeux de la grande distribution

- Objectifs de marge et de rentabilité
- Contraintes logistiques et commerciales
- Stratégies des enseignes

3 / Préparer une négociation efficace

- Analyse du portefeuille produits
- Étude des besoins du distributeur
- Définition des objectifs de négociation

4 / Construire une offre commerciale compétitive

- Politique de prix et marges
- Conditions commerciales et remises
- Argumentaire de valeur produit

5 / Techniques de négociation avec les acheteurs

Maroc Performance

- Méthodes de négociation professionnelle
- Gestion des objections et contre-propositions
- Psychologie de l’acheteur grande distribution

6 / Gestion des rapports de force

- Stratégies face aux centrales d’achat
- Préservation des marges
- Positionnement fournisseur stratégique

7 / Gestion des contrats et accords commerciaux

- Négociation des contrats cadres
- Clauses commerciales essentielles
- Sécurisation juridique des accords

8 / Suivi de la relation commerciale

- Pilotage de la relation client enseigne
- Suivi des performances et des volumes
- Développement des ventes en continu

9 / Cas pratiques et simulations de négociation

- Jeux de rôle avec acheteurs
- Analyse de cas réels en grande distribution
- Optimisation des stratégies de négociation

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

05 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés