



Négocier avec les Acheteurs de la Grande Distribution

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/negocier-avec-les-acheteurs-de-la-grande-distribution>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC331

 CATÉGORIE
**Négociation
Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Intégrer les spécificités du secteur de la grande distribution dans la négociation
- ✓ Utiliser les outils propres à la grande distribution
- ✓ Maîtriser les étapes du processus d'achat

POUR QUI ?

- ✓ Directeur d'enseigne
- ✓ Responsable commercial
- ✓ Key Account Manager
- ✓ Responsable des clients nationaux
- ✓ Responsable en charge des centrales de la grande distribution



Programme détaillé

1 / Comprendre l'environnement spécifique de négociation industrielle

- Cerner le contexte législatif et ses conséquences stratégiques
- Identifier les leviers de la rentabilité des enseignes : l'analyse du compte d'exploitation
- Comprendre la nature conflictuelle de la négociation
- Cartographier les parties prenantes et l'organisation des acteurs

2 / Analyser le contexte de négociation

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

3 / Bâtir 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

4 / 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

5 / Conduire l'entretien de négociation

- Définir l'exigence de départ pour chaque objectif de négociation
- 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

6 / Renforcer ses comportements de négociateur

- Prendre conscience de son style actuel : ses forces, ses limites
- Adopter les comportements efficace

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>