LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Intégrer le nouveau cadre juridique et les dernières évolutions de la grande consommation

2 JOURS, 14 HEURES

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

CODE : LNC02

Objectifs de la formation

Appréhender le nouveau cadre juridique et jurisprudentiel et les impacts sur vos négociations

Optimiser la conduite de vos négociations : de la définition de votre stratégie jusqu'à la conclusion des contrats

Parmi nos formateurs

- **GRALL Jean-Christophe**
  Avocat associé-gérant,
  GRALL & ASSOCIES
- **PELLEN Nathalie**
  Consulting in Strategy & Performance Improvement,

Public concernés

- Présidents-directeurs généraux, Directeurs généraux, Directeurs et Responsables commerciaux, Directeurs et Responsables administration des ventes, Directeurs et Responsables comptes clés, Directeurs et Responsables Enseignes, Directeurs et Responsables juridiques, Directeurs des achats et centrales d'achats

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

JOURNÉE 1 - OPTIMISER VOS NÉGOCIATIONS EN INTÉGRANT LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS DE LA GRANDE CONSOMMATION

Faire le point sur une vision 360° des évolutions du contexte actuel tant commercial que juridique

- Tirer les enseignements des négociations Précédentes avec l'impact de la crise sanitaire, de l'inflation sur la stratégie commerciale des distributeurs (rationalisation de l'offre, relance par les prix et les promotions, drive...)
- Intégrer la nouvelle donne pour les négociations 2025 : mouvements dans les alliances entre distributeurs, développement du SMDP et du drive, loi Besson-Moreau / Egalim 2 / Egalim 3, etc.
- Construire votre stratégie commerciale et bien identifier vos principaux enjeux et leviers d'actions pour préparer efficacement vos négociations

Comprendre comment aborder, décrypter et optimiser vos négociations via :

- La dimension stratégique de la négociation et des objectifs à atteindre
- L'aspect comportemental
- La synergie à mettre en oeuvre en interne chez l'Industriel et le Distributeur

Élaborer votre feuille de route en anticipant les différentes étapes : de l'échange en année N au plan d'affaires N+1 et, la finalisation et la rédaction de l'accord commercial, et la mise en œuvre opérationnelle des contreparties

Mesurer la performance de vos négociations tout au long de l'année par la mise en place d'indicateurs de performance adaptés

CAS PRATIQUE Illustrations opérationnelles de cas concrets qui ponctuent la journée

JOURNÉE 2 - MAÎTRISER LES IMPACTS OPÉRATIONNELS DES ASPECTS JURIDIQUES DANS VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Présentation du nouveau cadre contractuel de l'amont agricole à l'aval alimentaire à la suite de la loi Besson-Moreau

Présentation des points de focalisation sur lesquels porteront les négociations commerciales

CGV et contrats d'enseigne

Pénalités : lois ASAP et Besson-Moreau

Négociations commerciales : le retour de la contrepartie à la ligne pour tous les produits et de la discrimination abusive pour certains produits alimentaires

Exemples concrets tirés des négociations commerciales précédentes pour déterminer si votre entreprise est en zone de risques

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.