

# LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016

## NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

### Objectifs de la formation

- Appréhender, suite aux Lois Macron et Hamon, le nouveau cadre juridique et jurisprudentiel et les impacts sur vos négociations
- Conduire efficacement vos négociations 2016 : depuis la définition de votre stratégie jusqu'à la conclusion des contrats

### 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

### Dates

### Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

### Prérequis

**ACTIONNER LES BONS LEVIERS POUR MENER EFFICACEMENT VOS NÉGOCIATIONS DANS LE CONTEXTE DES ALLIANCES**

### Définir votre stratégie de négociation 2016

- Comment rédiger les points-clefs de votre stratégie, segmenter votre parc de fournisseurs et de clients, adapter votre approche aux nouvelles alliances à l'achat...

### Rédiger votre dossier de négociation 360°

- Détailler la structure et le contenu d'un dossier de négociation et analyser les indicateurs de performance

### Préparer efficacement vos rounds de négociation

- Fixer les objectifs mini/réel/maxi, formuler l'idée de vente...

- Aucun prérequis n'est nécessaire

## Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

---

## Comment conduire vos rounds de négociation

- Analyser les styles interpersonnels, utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale...

---

## Comment rédiger l'accord commercial 2016

- Écrire votre plan d'affaires, prévoir les avenants et les clauses spécifiques

**DE LA LOI HAMON A LA LOI MACRON :  
ANTICIPER ET COMPRENDRE LE NOUVEAU  
CONTEXTE JURIDIQUE**

**Relations fournisseurs / négociants-grossistes / distributeurs :  
introduction et mise en perspective  
du nouveau contexte juridique suite à  
la Loi Hamon du 17 mars 2014 et du  
projet de loi « Macron »**

---

**Appréhender les  
conséquences de la loi Hamon  
et du projet de loi « Macron »  
sur vos négociations  
commerciales 2016**

- Aspects pratiques : quelles nouvelles règles du jeu pour les fournisseurs, les négociants-grossistes et les distributeurs

---

**Préalable : décrypter les conditions de  
vente et leur négociabilité**

---

## Maîtriser les principes du contrat unique ou du contrat cadre annuel

- Définir la coopération commerciale et les autres services intégrés dans le plan d'affaires annuel 2016
- Quelles qualifications et rémunérations des services, autres obligations et changements en 2016...

---

## Assimiler le calcul du seuil de revente à perte et saisir les contraintes de communication sur les prix de revente aux consommateurs

- Exercice pratiques : construire un plan d'affaires annuel

---

## Fournisseur : quel positionnement et comment communiquer sur le prix de revente consommateur

- Exemples concrets et sanctions encourues

---

## Faire le point sur les avis récents rendus par la CEPC et par l'Autorité de la concurrence dans le secteur industrie-commerce, s'agissant notamment des regroupements à l'achat

- Quels enseignements en tirer ?

---

## Tour d'horizon jurisprudentiel

- Analyse des clauses considérées comme abusives aujourd'hui