

LES CLES POUR REUSSIR VOS NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2015

LES CLES POUR REUSSIR VOS NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2015

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Objectifs de la formation

- Appréhender le nouveau cadre juridique suite à la Loi Hamon et jurisprudentiel évolutif qui règlemente les négociations
- Conduire efficacement vos négociations 2015 : depuis la définition de votre stratégie jusqu'à la conclusion des contrats

Animée par

- GRALL Jean-Christophe
Associé-Gérant,
GRALL & ASSOCIÉS
- LAMY Thomas
Associé, Avocat à la Cour,
GRALL & ASSOCIÉS
- MARIN Yves
Directeur conseil,
WAVESTONE

Public concernés

- Distributeurs, Industriels, Grands groupes et PME

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

APPLICATION DE LA LOI HAMON : ANTICIPER
ET COMPRENDRE LE NOUVEAU CONTEXTE
JURIDIQUE IMPLICATIONS ET OPPORTUNITES

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

**Appréhender les
conséquences de la loi Hamon
sur vos négociations
commerciales 2015**

- Quelles conséquences des modifications apportées au plan d'affaires annuel et aux règles de facturation ; les délais de règlement, la facture récapitulative, les dispositions sur les fruits et légumes frais ; la clause de renégociation des prix pour certains produits agricoles et de 1ère transformation ; la règle de la concomitance du tarif et des avantages financiers convenus ; L'intangibilité du prix convenu ; Les demandes abusives de compensation de marge et d'alignement ; L'obligation de courtoisie ; Les nouveaux pouvoirs d'injonction de la DGCCRF et les nouvelles sanctions – quelle procédure ; rappels sur la notion de déréférencement

de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- 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

- 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 le plan d'affaires annuel 2015
- Quelles qualifications et rémunérations des services, autres obligations et changements en 2015

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'affaire annuel

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

- Exemples concrets et sanctions encourues

Faire le point sur les avis récents rendus par la CEPC dans le secteur industrie-commerce

- Quels enseignements en tirer

Tour d'horizon jurisprudentiel

- Jurisprudence Novelli et clauses considérées comme abusives aujourd'hui

ACTIONNER LES BONS LEVIERS POUR MENER EFFICACEMENT VOS NEGOCIATIONS

Définir votre stratégie de négociation 2014

- Comment rédiger les points-clefs de votre stratégie, segmenter votre parc de fournisseurs et de clients...

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 les rounds de négociation

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

Comment conduire les rounds de négociation

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

Comment rédiger l'accord commercial 2014

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