

# NEGOCIATIONS COMMERCIALES

Les clés pour réussir vos rounds de négociation 2014

## 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 2014 : 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

- Fonctions:
- Présidents-directeurs généraux • Directeurs généraux • Directeurs et Responsables commerciaux • Directeurs et Responsables comptes clés • Directeurs et Responsables enseignes • Directeurs et Responsables juridiques • Directeurs des achats et centrales d'achats

### Dates

## JURISPRUDENCES ET LOI HAMON : COMMENT MENER VOS NÉGOCIATIONS 2014 DANS CE NOUVEAU CONTEXTE JURIDIQUE

Relations industriels / distributeurs :  
introduction et mise en perspective  
du nouveau contexte juridique suite à  
la Loi Hamon

Appréhender les  
conséquences de la future loi  
Hamon relative à la  
consommation sur vos  
négociations commerciales  
2014

- Cerner et déterminer les conséquences de la modification du plan d'affaires annuel, des dispositions en matière de facturation, des nouveaux délais de règlement, des nouvelles sanctions applicables en matière d'achat de fruits et légumes frais et de l'instauration d'un pouvoir d'injonction donné à l'administration...
- Aspects pratiques : quelles nouvelles règles du jeu pour

## 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

- 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

---

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

---

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

- Définir la coopération commerciale et le plan d'affaires annuel 2014
- Quelles qualifications et rémunérations des services et autres obligations

---

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

- Exercice pratiques

---

### 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

- L'impact des assignations du Ministère de l'économie, des jugements rendus et des avantages financiers manifestement disproportionnés

---

## **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
- Décliner votre stratégie de négociation pour chacun des segments et des comptes

---

### Rédiger votre dossier de négociation 360°

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

---

### Préparer efficacement les rounds de négociation

- Fixer les objectifs mini/réel/maxi
- Formuler l'idée de vente
- Lister et quantifier tous les services et les contreparties

---

## Comment conduire les rounds de négociation

- Analyser les styles interpersonnels
- Utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale
- Déjouer les objections et tactiques manipulatoires

---

## Comment rédiger l'accord commercial 2014

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