

# PARCOURS GRANDE DISTRIBUTION: NEGOCIER AVEC LES ACHETEURS DE LA GRANDE DISTRIBUTION

**DUREE : 2 jours (14h)**  
**Inscription minimum 15 Jrs avant le démarrage**

## OBJECTIFS

Intégrer les objectifs et enjeux de l'acheteur dans sa stratégie commerciale.  
Négocier en maintenant l'équilibre des forces en présence.  
Construire un accord commercial profitable.  
Résister aux pressions pour préserver la rentabilité de son offre.

## PUBLIC

Directeur d'enseigne, responsable commercial, Key Account Manager, responsable des clients nationaux, responsable en charge des centrales de la grande distribution (GSA, GSB, GSS...)

## PROGRAMME

### COMPRENDRE LE NOUVEL ENVIRONNEMENT DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Le contexte législatif et ses conséquences stratégiques  
Les leviers de la rentabilité des enseignes  
L'analyse du compte d'exploitation  
L'équilibre « marge avant - marge arrière » des distributeurs  
La négociabilité des tarifs et la LME  
Le triple net

### 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  
Vendre sa stratégie globale en interne

### CERNER LES MOTIVATIONS DES INTERLOCUTEURS

Comprendre le rôle et le pouvoir d'influence de chaque acteur  
Déceler leurs objectifs personnels : impacts sur la stratégie d'achats

## PRE-REQUIS

Traiter avec les acheteurs de la grande distribution.  
Être partie prenante dans la négociation avec les acheteurs de la grande distribution.  
Posséder une bonne expérience de la vente.

## OUTILS PEDAGOGIQUES

Vidéo-projecteur, Paper-board,  
Théorie, Jeux de rôle, mises en situation, Cas Pratiques  
Exercices

## DATES:

*consultez notre calendrier inter-entreprises sur le [www.dakor-formation.com](http://www.dakor-formation.com)*

*Formation animée par un consultant spécialisé*

### RÉÉQUILIBRER LE RAPPORT DE FORCE COMMERCIAL

Préparer une argumentation en réponse aux moyens de pression employés  
Déjouer les pièges utilisés par les acheteurs

### CONDUIRE SA NÉGOCIATION COMMERCIALE JUSQU'À LA CONCLUSION

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

### RENFORCER SES COMPORTEMENTS DE NÉGOCIATEUR

Prendre conscience de son style actuel  
Adopter les comportements efficaces  
Gérer efficacement les situations difficiles

*Une collation à 10h à DAKOR FORMATION*

*Questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation sur l'atteinte des objectifs  
Une attestation de stage sera remise à chaque participant.*