



37, rue d'Amsterdam
75008 - Paris
Tél. : 01 42 26 07 54
Fax : 01 42 26 09 88
<http://www.lca-performances.com>

Programme de formation

Négociation commerciale

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	3
Programme de formation	4
Logistique Pédagogique	
Méthodes pédagogiques	6
Organisation de la formation	7
Documentation pédagogique	7
Prix de formation	8
Conditions générales	8

sommaire

■ Contexte de formation

Vous souhaitez vous implanter auprès de la grande distribution française. Cela suppose l'acquisition des mécanismes de la négociation et des connaissances spécifiques sur les orientations stratégiques concernant le développement de chaque enseigne. Cette maîtrise intègre l'analyse des contributions en les traduisant en Plan Stratégique Enseigne afin qu'ils deviennent des facteurs de succès et de meilleure exploitation des allocations de ressources.

Les acheteurs ont considérablement renforcé leur talent de négociateur en pratiquant la méthode de l'échiquier. Le principe en est simple. Il consiste à vous demander d'entrée une concession inacceptable. L'objectif n'est ni de bloquer la négociation, ni d'obtenir impossible. C'est une ruse d'une redoutable efficacité. Ce n'est pas la seule, il y a aussi beaucoup d'autres, et vous les découvrirez dans cette formation comment les déjouer, toutes, avec une simplicité déconcertante.

Alors vous faites face à une forte pression sur les prix et vos interlocuteurs acheteurs sont toujours plus exigeants, voire déstabilisants. Vous êtes conscient que la maîtrise du processus de négociation est une compétence indispensable pour réussir dans votre métier.

Pousser l'acheteur à se sentir redevable, après une concession, c'est le pousser à agir. C'est comme dans la vie courante, lorsqu'on est invité à un dîner, la première décision consiste à rendre l'invitation. Mais ce n'est pas tout, lorsqu'on rend l'invitation on se sent « obligé » également de faire au moins aussi bien de sorte qu'une surenchère se crée. Comme pour une dette, on a besoin de s'acquitter du capital et des intérêts.

Le levier de la réciprocité fonctionne à merveille car il provoque le sentiment d'être redevable et vous saurez comment vous en servir à volonté. Dans une négociation, si vous faites un effort, vous montrez votre volonté de construire la solution mais vous incitez aussi l'acheteur à agir de la sorte pour que le mécanisme de l'échange fonctionne.

Vous saurez comment relancer et réussir une négociation, oser négocier même dans des situations déséquilibrées où tout semble perdu d'avance. Cette formation vous donne les clés pour négocier selon la typologie de vos interlocuteurs, adapter votre stratégie et faire les bons choix pour défendre vos marges pied à pied et jouer « gagnant-gagnant » en toutes circonstances.

Dans la négociation, la manière de négocier est au moins aussi importante que les concessions faites. Si l'acheteur a le sentiment que la négociation est construite au point que chaque contrepartie est une monnaie d'échange, alors vous réunissez les conditions pour conclure ensemble.

■ Objectifs de formation négociation commerciale

Ce parcours de formation négociation commerciale avec la grande distribution va vous permettre d'acquérir des moyens et des techniques dont vous avez besoin pour atteindre plus facilement vos objectifs commerciaux.

Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :

- Identifier et analyser le contexte de la grande distribution française sur le plan culturel, stratégique, économique, marketing, juridique, social pour chaque enseigne,
- Élaborer un panorama stratégique de la grande distribution et de son évolution à moyen et long terme,
- Intégrer les changements les plus récents du secteur en s'appuyant sur des « politiques enseignes » pour construire votre propre stratégie,
- Décoder efficacement les stratégies des acheteurs et apprendre à s'en servir comme point d'appui dans la conduite des négociations,
- Comprendre les acheteurs : leurs stratégies, leurs objectifs, leurs contraintes et les traduire en points d'appui pour votre stratégie de négociation,
- Préparer avec discernement vos négociations, dans un contexte spécifique de chaque enseigne,
- Maîtriser efficacement les mécanismes de la négociation pour faire face aux pressions des acheteurs,
- Donner du sens à votre négociation et l'inscrire dans la stratégie de l'enseigne sur le long terme,
- Maîtriser les principales techniques de négociation gagnante,
- Augmenter vos performances de négociateur avec tous les profils d'acheteurs.
- Analyser votre propre comportement et celui de vos interlocuteurs en situation de blocage.

Les entraînements de négociation sont individualisés et centrés sur la préparation de votre démarche commerciale, la construction de vos propres stratégies de négociation selon la spécificité de chaque enseigne.

☐ Programme de formation négociation commerciale

I. Les stratégies d'achat de la grande distribution

☐ Il s'agit de décoder avec précision les stratégies des enseignes et d'apprendre à s'en servir comme point d'appui dans la conduite des négociations.

- Comprendre les stratégies des groupes de distribution,
- Le nouvel environnement de la grande distribution, l'impact du contexte législatif et ses conséquences stratégiques,
- Les leviers de la rentabilité des enseignes nationales : analyser le compte d'exploitation et identifier les accélérateurs de profit du distributeur,
- L'équilibre marge avant - marge arrière des distributeurs,
- Cerner l'état d'esprit et les intérêts des acheteurs des grandes enseignes leurs rôles et leurs missions stratégiques au sein des structures,
- La stratégie d'achat des grandes enseignes et les objectifs individuels des acheteurs,
- L'acheteur, acteur stratégique au sein d'une équipe : marketing, développement des ventes, merchandising, logistique...

Réalisé dans une dynamique de projet du développement, ce module permet de construire une stratégie de négociation opérationnelle. Les exercices d'entraînements pratiques sont créés à partir de l'expérience du consultant et des situations les plus représentatives provenant du contexte de la grande distribution.

II. La définition des "Plans Stratégiques Enseigne"

☐ Préparer avec discernement vos négociations, dans un contexte spécifique de chaque enseigne. Il s'agit notamment de :

- Définir les critères qui vont influencer les choix d'une stratégie de négociation spécifique pour chaque enseigne,
- Intégrer l'analyse des stratégies des enseignes et leurs contributions aux objectifs commerciaux des entreprises figurant dans vos priorités de référencement,
- Construire votre Plan Stratégique Enseigne et fixer les objectifs par profil enseigne en fonction de la hiérarchie établie,
- Élaborer le PSE à partir des éléments de performances des entreprises à référencer et du « seuil de rupture enseigne »,
- Mettre en œuvre la logique de hiérarchisation des enseignes et la traduire en outil de décision et de suivi grâce à une grille d'analyse de la position stratégique de chaque distributeur,
- Apprécier le pouvoir exprimé par l'acheteur, ses ressources véritables, ses contraintes réelles,
- Élaborer votre argumentation pour l'adapter aux contraintes de l'enseigne.

L'appropriation des outils et des méthodes pour préparer, organiser, structurer vos plans stratégiques enseigne vous permet d'optimiser vos performances lors de votre implantation auprès de la grande distribution en France.

III. Les entraînements aux négociations avec grande distribution

☑ Les entraînements pratiques sont centrés sur la maîtrise de différentes stratégies donnant du véritable sens à vos négociations et les inscrire dans la stratégie de l'enseigne sur le long terme.

- Préparer votre plan de négociation selon les paramètres constitutifs du Plan Stratégique Enseigne, identifier les zones d'accord possibles et les points non négociables,
- Structurer les phases de négociations par enseigne : enjeux de la négociation, élaboration des indicateurs de performances, analyse des positions affichées, points de rupture,
- Positionner votre démarche dans l'axe du profil comportemental de l'acheteur émergent de la stratégie de l'enseigne,
- Adapter vos comportements de négociateur en fonction du profil acheteur et du type de négociation, comprendre les véritables objectifs de l'acheteur,
- Corriger les orientations de négociation en s'exerçant au maniement des concessions et d'utilisation des règles de réciprocité pour obtenir une contrepartie à toute concession,
- Déjouer les principaux pièges de l'acheteur : les tactiques les plus fréquentes, menaces, dévalorisation, comment évaluer leur portée réelle,
- S'appuyer sur la logique des intérêts pour progresser vers un accord profitable en affichant son importance dès le départ de la négociation,
- Faire adhérer le distributeur à une vision du développement du courant d'affaires, vendre sa position de « fournisseur-contributeur ».

Les entraînements sont réalisés en situation réelle et font appel aux technologies numériques. Ainsi, ces nouveaux acquis techniques vous permettent d'affirmer votre professionnalisme constituant les bases de votre légitimité de négociateur.

IV. Maîtriser les situations de blocage

☑ Développer son leadership de négociateur par une meilleure connaissance de soi et une application rigoureuse des méthodes de négociation en grande distribution.

- Réaliser le diagnostic de votre style de négociation : prendre conscience de la cartographie des zones d'efficacité et d'inefficacité face à une pression forte de l'acheteur,
- Découvrir vos potentialités, vos dominantes, vos forces et vos faiblesses en situation de négociation qui vous vont vous indiquer avec précision votre marge de manœuvre possible,
- Décrypter les styles des acheteurs de la grande distribution, leurs profils comportementaux et leurs attitudes types,
- Adopter les comportements adéquats en situation de tension et définir votre positionnement par rapport aux 3 principaux styles d'acheteurs,
- Comment s'adapter efficacement à chaque style d'interlocuteur et maîtriser vos émotions pour agir efficacement en toutes situations de négociation,
- S'approprier des techniques de communication dans la logique « gagnant-gagnant » pour influencer, intéresser, convaincre et persuader vos interlocuteurs et sortir de l'impasse.

Ici, vous apprendrez comment renforcer l'impact de votre leadership et avec quelles ressources l'alimenter pour l'amener à s'affirmer efficacement chaque fois que vous êtes amené à négocier dans des situations à risque, pour convaincre, persuader, sortir d'une situation critique.

☐ Méthodes pédagogiques

La formation négociation commerciale propose un dispositif complet de méthodes interactives dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation négociation commerciale se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation négociation commerciale est déployé en trois phases :

Avant la formation

Avant la formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation négociation commerciale. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs de développement et préparer votre formation négociation commerciale.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de négociation commerciale.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation négociation commerciale.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style de votre profil, afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences en matière de négociation commerciale à la spécificité de vos objectifs professionnels.

- Appropriation des contenus de formation négociation commerciale par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après la formation

Avant la fin du stage, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisé sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis de la formation, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après la formation négociation commerciale.
- La mise en place d'un suivi individuel, basé sur un accompagnement en mode de télécoaching sur demande du participant.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching individuel et sont centrés sur la mise en application de nouvelles compétences.

Le bilan des performances s'effectue 6 mois après la session de télécoaching pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée par les stagiaires dans leur pratique opérationnelle.

☐ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre de stagiaires inscrits à cette formation est limité afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons aux participants de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, ils seront accueillis par le consultant autour d'un café.

☐ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de la formation. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation négociation commerciale et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de cette formation contiennent entre 200 et 300 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie de formation négociation commerciale, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases méthodologiques de la formation négociation commerciale,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation négociation commerciale,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation négociation commerciale.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation négociation commerciale vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation négociation commerciale peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
<i>Réalisation de la session de formation</i>	21	1.950,00€
TOTAL	21	1.950,00€

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

☐ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET : 433 140 977 00037

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début du stage, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de session, la formation sera facturée en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.