

Utiliser la Loi et élaborer des CGV efficaces en négociations

Les modifications récentes du cadre juridique, notamment **le relèvement du Seuil de Revente à Perte et le plafonnement des promotions**, ouvre de nouvelles opportunités mais impose également de **bien connaître la Loi** afin de **sécuriser et valoriser** une relation commerciale équilibrée avec ses clients et partenaires.

Les négociateurs doivent, plus que jamais, maîtriser la notion de « **déséquilibre significatif** » et être à même d'utiliser leurs **CGV comme socle unique de la négociation**.

PUBLIC CONCERNE

- Toute personne impliquée dans les négociations et le suivi commercial : Juristes, Directeurs et responsables commerciaux, Directeur et responsables des achats, Directeurs logistiques, Directeur et responsables marketing, Administration des ventes...
- Pas de prérequis exigé.

ANIMATION

- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.
- **Nicolas GENTY**
Avocat Associé,
EY Société d'Avocats

METHODES et OUTILS.

- Nombre de participants limité à 10 pour une plus grande interactivité.
- Support de présentation remis aux participants.
- Illustration par des décisions de justice.
- Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

DUREE & DATES

- 2 jours, soit 14 heures, de 9h00 à 17h30.
- les 24 et 25 septembre 2019.

LIEU

- Inter : Paris
- Intra : au choix de l'entreprise

COUT

- 1 600 € HT / participant, déjeuner inclus.
- Intra : 9 500 € HT, hors frais de déplacements de restauration et d'hébergement.
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCA.

OBJECTIFS

- Connaître le cadre juridique et ses récentes et possibles évolutions.
- Prendre conscience du pouvoir de Conditions Générales de Ventes élaborées avec pertinence.
- Organiser l'adaptation ou la refonte de ses CGV et identifier les sujets à traiter.
- Perfectionner la préparation et la conduite des négociations commerciales.
- Identifier les leviers d'amélioration pour sécuriser et valoriser les négociations futures.

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL DE LA NEGOCIATION

- Les évolutions récentes du cadre réglementaire (relèvement du SRP et plafonnement des promotions)
- De l'influence du « déséquilibre significatif »
- Les fondamentaux de la négociation intégrative

LE ROLE, L'INTERET ET L'UTILITE DE CGV PERTINENTES

- La confrontation CGV / Conditions d'Achat
- L'intérêt des conditions catégorielles et particulières de vente
- Constituer un outils de négociation

ACTUALISER OU REFONDRE LES CGV

- Développer la cohérence avec la Politique et la stratégie commerciale de l'entreprise
- Travailler la forme et le fond avec précaution
- Les outils et processus performants
- Atelier : Exercices pratiques d'analyse de CGV

PREPARER ET PRENDRE EN CHARGE LE TERRAIN DES NEGOCIATIONS

- Communiquer avec chaque client de façon adaptée
- Elaborer et partager le nouveau cadre et les règles à respecter dans le jeu de la négociation
- Sécuriser et valoriser la relation avec ses clients

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

- Le plan d'affaires ou convention récapitulative
- Savoir analyser les contrats et négocier les clauses essentielles
- Atelier : négocier une clause contractuelle dans l'équilibre des pouvoirs
- Gérer le calendrier des négociations

LES PARTICIPANTS SONT INVITES A SE MUNIR DE LEURS CONDITIONS DE VENTE ET A PARTAGER LEURS PROBLEMATIQUES SPECIFIQUES DANS LE RESPECT DE LA CONFIDENTIALITE NECESSAIRE

