UTILISER LA LOI ET ÉLABORER DES CGV EFFICACES EN NÉGOCIATION



La loi Descrozaille (dite « Egalim 3 »), en vigueur depuis le 1er avril 2023, ouvre de nouvelles opportunités.

Bien connaître la Loi afin de sécuriser et valoriser une relation commerciale équilibrée avec ses clients et partenaires est une nécessité.
Les négociateurs doivent, plus que jamais, être à même d'utiliser leurs CGV comme socle unique de la négociation.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Connaitre le cadre juridique et ses récentes évolutions.
- Prendre conscience du pouvoir de Conditions Générales de Vente élaborées avec pertinence.
- Identifier les clés pour mettre en œuvre des stratégies de négociation intégrative
- Organiser l'adaptation ou la refonte de ses CGV et identifier les sujets à traiter.

Programme de la formation

2 DEMI-JOURNÉES À DISTANCE

LE CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL DE LA RELATION FOURNISSEUR - DISTRIBUTEUR

- Le cadre règlementaire et ses évolutions récentes (notamment la loi Descrozaille).
- ***Atelier* : Pratique du cadre juridique.**
- De l'influence du « déséquilibre significatif » et de « l'avantage sans contrepartie proportionnée », dans la négociation.
- Les principes fondamentaux des stratégies de négociation intégrative.

LE RÔLE, L'INTÉRÊT ET L'UTILITÉ DE CGV PERTINENTES

- La confrontation CGV / Conditions d'achat des distributeurs.
- L'intérêt des conditions catégorielles et particulières de vente.
- Elaborer les CGV comme outil de négociation et savoir les utiliser.
- ***Atelier* : exercices pratiques d'analyse de CGV.**

ACTUALISER OU REFONDRE LES CGV

- Développer la cohérence avec la politique et la stratégie commerciales de l'entreprise.
- Travailler la forme et le fond avec pertinence.
- Les outils et processus performants pour refondre ses CGV.
- ***Quizz***

PLAN D'ACTION INDIVIDUEL ET BILAN DE LA FORMATION

LES PARTICIPANTS SONT INVITÉS À SE MUNIR DE LEURS CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET À PARTAGER LEURS PROBLÉMATIQUES SPÉCIFIQUES DANS LE RESPECT DE LA CONFIDENTIALITÉ NÉCESSAIRE ET DES RÈGLES DU DROIT DE LA CONCURRENCE

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations et le suivi commercial: Juristes, Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables des achats, Directeurs logistiques, Directeurs et responsables marketing, Administration des ventes…

Aucun prérequis exigé

Animation

Philippe DUVOCELLE
Consultant, formateur et coach, expert en Négociations Commerciales.

Adélaïde ROBARDEY
Avocat, formatrice et experte en Négociations Commerciales.

Méthodes & Outils

Nombre de participants limité à 12 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

Durée / Dates / Lieu

Visioconférence
2 demi-journées (9h- 12h30), soit 7 heures.

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **785 € HT /** participant,
Inter AVEC prise en charge OPCO : **850 € HT /** participant.
Intra AVEC prise en charge OPCO : **5.000 € HT.**

Si besoin d'une convention pour une prise en charge OPCO, celle-ci sera délivrée par l'IRFD, Organisme de Formation certifié Qualiopi, co-fondé par Philippe Duvocelle et dédié aux relations commerciales fournisseurs-distributeurs. https://irfd.eu/