TRAINING DE NÉGOCIATION 2027 :
UNE JOURNÉE D'ATELIERS SUR DES CAS RÉELS



La Loi Descrozaille du 1er avril 2023 est venue renforcer EGalim2 et a imposé également certaines précautions pour sécuriser la relation commerciale, sur le fond comme dans la forme.

Les futures négociations seront certainement très exigeantes pour les responsables commerciaux et logistiques, dans un contexte incertain et très tendu.

Il parait donc indispensable de se préparer au mieux à la maitrise de ses propres CGV, à l'utilisation du cadre réglementaire et à la mise en œuvre des stratégies de négociation intégrative, afin d'acquérir les bons réflexes et d'enrichir son expérience et ses compétences en situation de négociation.

Objectifs de la formation

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

- Mieux comprendre l'impact de la gestion des relations interpersonnelles dans les résultats d'une négociation.
- Utiliser les éléments fondamentaux du cadre réglementaire pour pouvoir équilibrer le pouvoir dans la négociation.
- Bénéficier de l'expérience et de l'expertise des autres participants et de l'animateur.
- Identifier ses points d'appui et ses points de vigilance pour réussir ses futures négociations.

Programme de la formation

Ateliers en trio sur des cas réels que vous rencontrez actuellement dans vos négociations

Travail préparatoire autour de ces cas réels à partir de situations rencontrées ou anticipées et de l'étude préalable des textes du Code de Commerce envoyés avec la convocation.

Accueil, présentation des participants, recueil des attentes.

Organisation des ateliers de négociation en trio où chaque participant aura l'occasion d'occuper 3 postures différentes.

Les ateliers intègrent des feed-back qui permettent à chacun de bénéficier du regard et de l'expérience de ses partenaires.

Le coach formateur peut faire des apports théoriques en complément et éclairer chaque participant sur des processus comportementaux et des stratégies de négociation à privilégier dans le respect de la Loi et dans l'intérêt des parties.

Le bilan de chaque phase et de la journée, permet à chaque participant de formaliser son plan d'action individuel.

Quelques thèmes possiblement abordés lors de la journée :

- *Négocier les conditions d'application d'un plan d'affaires avant de négocier sur la base d'une déflation,*
- *Négocier les clauses de révision et de négociation prix dans le cadre de Egalim2,*
- *Négocier de nouveaux engagements de taux de service, plus équilibrés et réalisables,*
- *Répondre à une demande abusive qui mettrait en péril l'obligation de non discrimination de votre entreprise,*
- *Placer l'entretien de négociation dans le respect de la Loi et notamment de la « négociation de bonne foi » et des notions de « déséquilibre significatif » et « d'avantages sans contreparties ».*

Public concerné / Prérequis

Toute personne impliquée dans les négociations à forts enjeux et dans la durée de la relation : Dirigeants, Directeurs et responsables commerciaux, logistiques, achats, marketing, Administration des ventes, juristes…

Prérequis :
Une expérience d'au moins un an dans les négociations commerciales est préférable.
Pas de concurrents directs au sein d'un même atelier.

Animation

Philippe DUVOCELLE
Coach et formateur, expert en négociations stratégiques et à forts enjeux.

Méthodes & Outils

Nombre de stagiaires limité à 12 par session.

Entrainement sur des cas réels pour se donner les meilleures chances de succès.

Ateliers interactifs basés sur des cas réels.

Les temps de partage d'expérience font partie intégrante du programme de la formation

Une évaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

Durée / Dates / Lieu

1 jour, soit 7 heures.

A Lyon.

Coût

Inter SANS prise en charge OPCO : **910 € HT*** / participant.
Inter AVEC prise en charge OPCO : **990 € HT*** / participant.

Le tarif HT inclut une séance individuelle de coaching de 1h00 à distance, pour chaque participant.

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/

** Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.*