# COMMENT FAIRE FACE AUX MENACES DE DÉRÉFÉRENCEMENT ?



***Il n'est malheureusement pas exceptionnel de devoir faire face à des menaces, plus ou moins voilées, de déréférencement, total ou partiel, lors de négociations.***

*Comment évaluer, qualifier ces menaces ? Comment s'en prémunir ? Et surtout comment les gérer avec pertinence et efficacité ?*

*Autant de questions, auxquelles les négociateurs doivent trouver des réponses concrètes pour mieux faire face aux risques économiques et commerciaux que représentent les menaces de déréférencement.*

*Cette demi-journée de formation consacrée au sujet est également l'occasion de se préparer à cette éventualité pour y répondre dans les meilleures conditions.*

## Objectifs de la formation

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

- Identifier et qualifier avec pertinence des menaces de déréférencement.
- Connaître les éléments fondamentaux du cadre réglementaire utiles pour gérer ces menaces.
- Mettre en place des stratégies efficaces de prévention et de gestion de ces menaces.

## Programme de la formation

**Accueil, présentation des participants, recueil des attentes.**

**Identifier et qualifier les menaces de déréférencement**

- Les missions, responsabilités et motivations des acheteurs.
- Les causes courantes du déréférencement.
- Qualifier les menaces objectives, subjectives ou normatives.
- Mobiliser les éléments fondamentaux de la loi, qui encadrent le déréférencement total ou partiel.
  - → Quizz : qualifier une menace de déréférencement

**Gérer avec pertinence et se donner les meilleures chances de succès**

- Identifier les processus décisionnels au sein de l'organisation du partenaire.
- Maîtriser les techniques de questionnement et gérer positivement les objections.
- Mettre en œuvre une stratégie de négociation rigoureuse.

**Mettre en place une politique de prévention des menaces de déréférencement**

- Maître en place des critères objectifs et partagés d'évaluation des performances.
- Mobiliser les acteurs des deux organisations.
- Prévenir toute tentative normative par un suivi rigoureux tout au long de l'année.

**Bilan et plans d'action individuels**

## Public concerné / Prérequis

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

**Prérequis :**
Une expérience d'au moins un an dans les négociations commerciales est préférable.

## Animation



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

## Méthodes & Outils

**Nombre de stagiaires limité à 8** par session.

Support de présentation remis aux participants en fin de session.

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

## Durée / Dates / Lieu

½ journée, soit 3,5 heures, de 14h à 17h30 **à distance.**

## Coût

**Inter SANS** prise en charge OPCO : **540 € HT*** / participant.
**Inter AVEC** prise en charge OPCO : **590 € HT*** / 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/