FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

La négociation commerciale avec la cellule achat de la grande distribution

Le 06/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre le fonctionnement du category management
- Mettre en place des outils d'amélioration des performances des magasins
- Établir un modèle d'entreprise adapté
- Maîtriser la négociation commerciale
- Maîtriser le passage de la stratégie à l'opérationnel
- Mettre en place des indicateurs de suivi et anticiper les évolutions
-

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1

Matin

Comprendre les spécificités du secteur de la grande distribution

- La Loi Chatel relative à l'encadrement de la fixation des prix
- La Loi Galland relative à la loyauté et l'équilibre des relations commerciales
- La Loi Dutreil relative à l'encadrement juridique des négociations tarifaires
- L'impact de ces réglementations sur les méthodes à adopter
- Distinguer les notions de marge avant et arrière
- Seuil de Revente à Perte ou prix d'achat effectif
- Notion de triple net ou prix réellement payé
- Comprendre et analyser les comptes de résultat et d'exploitation
- Les différentes enseignes et leurs spécificités

Après-midi

Maîtriser les leviers de négociation

- Définir au préalable les objectifs et enjeux de la négociation
- Elaborer un plan selon l'organisation
- Les bénéfices de l'apport d'une enseigne

Jour 2

Matin

Les techniques de négociation commerciale selon l'acheteur

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Le pouvoir de négociation de l'acheteur
- La nécessité de préserver les marges
- Établir un climat favorable à l'accord
- Favoriser une situation win-win
- Les paliers de négociation
- Identifier et anticiper les potentiels pièges

Après-midi

Les outils de maîtrise et d'adaptation de l'attitude et du comportement commercial

- Développer son style de négociation
- Être en maîtrise face à la situation
- Gérer les potentiels conflits

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation

- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.