

Sécurisez et valorisez vos négociations, grâce au nouveau cadre réglementaire 2 jours de formation et d'ateliers pratiques

Suite à la loi EGALIM, la nouvelle ordonnance a apporté des modifications substantielles au cadre réglementaire de la négociation et ouvre de nouvelles opportunités, mais impose également certaines précautions pour sécuriser la relation commerciale. De nouvelles stratégies doivent être mises en œuvre pour développer et entretenir un rapport de pouvoir équilibré.

Après avoir évalué les enjeux, les risques, mais aussi les opportunités du cadre de la négociation et de sa mise en œuvre, cette formation vous propose d'expérimenter et d'adapter vos pratiques pour préparer, sécuriser et valoriser les négociations à venir.



OBJECTIFS

- ◆ Connaître le nouveau cadre réglementaire et les nouvelles jurisprudences impactant les négociations commerciales, et apprécier les risques et enjeux.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation et de conduite des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la loi dans sa stratégie commerciale.
- ◆ Comprendre les principes de la négociation intégrative et mesurer ses impacts possibles sur la négociation commerciale.
- ◆ Identifier les leviers d'amélioration, propres à son entreprise, pour sécuriser et valoriser les

PUBLIC ET PRE-REQUIS

- PDG, DG, Gérants, Directeurs juridiques, Juristes, Directeurs et Responsables commerciaux, Comptes-clé, Directeurs des achats,
- Toutes personnes souhaitant perfectionner leur approche de la préparation et de la conduite des négociations commerciales, (aucun pré-requis n'est exigé).

ANIMATION

- **Nicolas GENTY**
Avocat associé, Responsable national de l'activité Contrats-Concurrence- Distribution
EY Société d'avocats
 - **Philippe DUVOCELLE**
Consultant stratégies commerciales, expert en négociation, et ancien responsable achat GMS
- Co-auteurs de l'ouvrage « Valorisez et sécurisez vos négociations commerciales ».

METHODES et OUTILS.

- Nombre de stagiaires limité à 14 par session.
- Support power point remis aux participants.
- Cas pratiques et expérimentation en mini-groupes
- partages d'expériences favorisés
- Evaluation continue au travers des interactions individuelles et collectives et des ateliers.

DATES & HORAIRES 2019

- Lundi 16 septembre (9h30-18h) et mardi 17 (9h-17h30)
- Mercredi 23 octobre (9h30-18h) et jeudi 24 (9h-17h30)

LIEU

- ANIA - 9 boulevard Malesherbes - 75008 Paris
Métro Madeleine

COUT

- **1 100 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (1 320 € TTC) ou
- **1 600 € HT** par participant non adhérent à une fédération

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE NOUVEAU CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL

- **ATELIER : DÉCRYPTAGE DE LA NOUVELLE LOI**
 - L'influence du « déséquilibre significatif »
 - L'encadrement et la puissance des CGV
 - Le nouveau cadre de la négociation
 - Le SRP et le plafonnement des promotions

GÉRER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- **ATELIER : SENSIBILISATION À LA QUALITÉ RÉDACTIONNELLE DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE**

APPLIQUER SES TARIFS

- La force du tarif & le Tarif spécifique
- Les variations de tarif

VALORISER UNE DIFFÉRENCIATION ENTRE LES CLIENTS SANS DISCRIMINATION

- Peut-on discriminer sans risques ?
- La différenciation à l'épreuve du rapprochement d'enseignes.

VEILLER À L'ÉQUILIBRE DE LA RELATION

- Être vigilant vis-à-vis des pratiques abusives

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NÉGOCIATIONS

- Le plan d'affaires
- Les NIP
- Le traitement des pénalités

ATELIER : APPRÉHENDER EFFICACEMENT LES CONTRATS À CONCLURE AVEC LES DISTRIBUTEURS

- Savoir analyser les contrats
- Comment négocier les clauses essentielles
- Gérer le calendrier des négociations

BILAN DE LA FORMATION

- Bilan individuel et collectif de la formation

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Valérie Weil-Lancry : vweil-lancry@ania.net