

Faire le bilan et préparer efficacement les négociations commerciales 2018

- ◆ Pour mener des négociations efficaces, il convient de les anticiper. Le premier semestre qui vient de s'écouler peut être l'occasion de lancer cette préparation à travers un bilan des négociations et de l'application des accords. Cette journée est aussi l'occasion de partager une revue du cadre réglementaire et de ses dernières modifications.



OBJECTIFS

- ◆ Connaître les modifications législatives et jurisprudentielles impactant les négociations commerciales et apprécier leurs risques et enjeux.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de réalisation d'un bilan et de préparation des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la loi dans sa stratégie commerciale.
- ◆ Maîtriser les risques de sanction et gérer les contrôles.

PUBLIC & PRÉ-REQUIS

- PDG, DG, Gérants, Directeurs juridiques, Juristes, Directeurs et Responsables commerciaux, Comptes-clé, Directeurs des achats,
- Toutes personnes souhaitant perfectionner leur méthodologie de bilan et de préparation des négociations commerciales.

ANIMATION

- **Nicolas GENTY**
Avocat associé
Responsable national de l'activité Contrats-Concurrence- Distribution
EY Société d'avocats
- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, expert en Négociation, et ancien responsable achat GMS.

METHODES et OUTILS.

- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point remis aux participants.
- Illustration par des décisions de justice.
- Débat : questions / réponses.
- Evaluation du ou des intervenants et de la formation dans son ensemble par les stagiaires, avec une fiche à remplir en fin de journée.

DATE

- Mardi 4 juillet 2017 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA
9 boulevard Malesherbes - 75008 Paris
M° Madeleine

COUT

- 550 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- 800 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

**Bulletin de participation à retourner à l'ANIA
Règlement à réception de la facture.**

PROGRAMME DE LA FORMATION

L'UTILITE DU BILAN DES NEGOCIATIONS

COMMENT EVALUER SES CGV

- Le test S.A.C.R.E

METHODOLOGIE DE MODIFICATION / REFONTE DES CGV

- Gérer un véritable projet d'entreprise
- S'assurer de la cohérence avec la PolCo

COMMENT UTILISER SES CGV

- L'influence du « déséquilibre significatif »
- L'encadrement et la puissance des CGV

LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

GERER SES TARIFS

- La modification des tarifs
- La négociation 3xNet en question
- Conduire une baisse technique

VEILLER A L'EQUILIBRE DE LA RELATION

- Etre vigilant vis-à-vis des pratiques abusives
- La compensation de marge

NIP ET MARCHANDISES GRATUITES

- Précautions à prendre

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

- Le plan d'affaires

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants en mettant en relief :

- L'esprit et les textes de la loi
- La jurisprudence
- Les options stratégiques et commerciales possibles pour conduire, sécuriser et valoriser les négociations.

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