

# Grande distribution : Maîtrisez la négociation avec les centrales d’achat

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/grande-distribution-maitrisez-la-negociation-avec-les-centrales-dachat*

DURÉE
**4 jours (28h)**

RÉFÉRENCE
**COM09**

CATÉGORIE
**Vente aux Grands Comptes, Vente aux Magasins et SAV**

INNOV MAROC

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le fonctionnement des cellules achats en grande distribution
- Préparer et structurer une négociation commerciale efficace
- Construire une offre adaptée aux exigences des enseignes
- Maîtriser les techniques de négociation face aux acheteurs professionnels
- Défendre ses marges et optimiser ses conditions commerciales
- Gérer les relations commerciales sur le long terme
- Développer une stratégie de vente adaptée à la grande distribution

## POUR QUI ?

- Commerciaux B2B et responsables grands comptes
- Responsables commerciaux et directeurs commerciaux
- Chefs de produit et responsables marketing
- Entrepreneurs et fournisseurs de la grande distribution
- Toute personne souhaitant négocier avec les centrales d’achat

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Comprendre l’organisation de la grande distribution

- Structure des centrales d’achat et cellules achats
- Rôle des décideurs et influenceurs
- Processus de référencement produit

### 2 / Les enjeux de la grande distribution

- Objectifs de marge et de rentabilité
- Contraintes logistiques et commerciales
- Stratégies des enseignes

### 3 / Préparer une négociation efficace

- Analyse du portefeuille produits
- Étude des besoins du distributeur
- Définition des objectifs de négociation

### 4 / Construire une offre commerciale compétitive

- Politique de prix et marges
- Conditions commerciales et remises
- Argumentaire de valeur produit

INNOV MAROC

## 5 / Techniques de négociation avec les acheteurs

- Méthodes de négociation professionnelle
- Gestion des objections et contre-propositions
- Psychologie de l’acheteur grande distribution

## 6 / Gestion des rapports de force

- Stratégies face aux centrales d’achat
- Préservation des marges
- Positionnement fournisseur stratégique

## 7 / Gestion des contrats et accords commerciaux

- Négociation des contrats cadres
- Clauses commerciales essentielles
- Sécurisation juridique des accords

## 8 / Suivi de la relation commerciale

- Pilotage de la relation client enseigne
- Suivi des performances et des volumes
- Développement des ventes en continu

## 9 / Cas pratiques et simulations de négociation

- Jeux de rôle avec acheteurs
- Analyse de cas réels en grande distribution
- Optimisation des stratégies de négociation

INNOV MAROC

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 05 au 08 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 02 au 05 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 27 au 30 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 22 au 25 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 27 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com


INNOV MAROC — Tous droits réservés