

Négocier avec les Acheteurs de la Grande Distribution

Lien : https://innov-maroc.com/formation/negocier-avec-les-acheteurs-de-la-grande-distribution

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC331

CATÉGORIE
Négociation Commerciale

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Intégrer les spécificités du secteur de la grande distribution dans la négociation
- Utiliser les outils propres à la grande distribution
- Maîtriser les étapes du processus d'achat

POUR QUI ?

- Directeur d'enseigne
- Responsable commercial
- Key Account Manager
- Responsable des clients nationaux
- Responsable en charge des centrales de la grande distribution



Programme détaillé

1 / Comprendre l'environnement spécifique de négociation industrille

- Cerner le contexte législatif et ses conséquences stratégiques
- Identifier les leviers de la rentabilité des enseignes : l'analyse du compte d'exploitation
- Comprendre la nature conflictuelle de la négociation
- Cartographier les parties prenantes et l'organisation des acteurs

2 / Analyser le contexte de négociation

- Identifier les motivations des parties prenantes : enjeu, objectif, position
- Savoir définir un objectif commun partagé, le faire accepter

3 / Bâtir sa stratégie globale face à l'enseigne

- Analyser les contributions de chaque enseigne à la performance de votre entreprise
- Préparer les tactiques de négociation adaptées
- Définir les axes de l'accord commercial

4 / Rééquilibrer le rapport de force commercial

- Déceler les objectifs personnels de chaque acteur de la négociation
- Préparer une argumentation en réponse aux moyens de pression employés
- Déjouer les pièges utilisés par les acheteurs

INNOV MAROC

5 / Conduire l'entretien de négociation

- Définir l'exigence de départ pour chaque objectif de négociation
- Préparer le jeu des concessions/contreparties
- Ouvrir la négociation et prendre le leadership
- Argumenter pour préserver ses marges de manœuvre
- Progresser vers un accord profitable : les étapes clés

6 / Renforcer ses comportements de négociateur

- Prendre conscience de son style actuel : ses forces, ses limites
- Adopter les comportements efficace

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

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

Document généré le 25/11/2026 — Réf : MC331
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC