

Sécurisez et valorisez vos négociations, grâce à la loi : 2 jours de formation et d'ateliers pratiques

- ◆ La modification du cadre réglementaire des négociations commerciales depuis 2008 (LME, Hamon, Macron, Sapin II...) a ouvert 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 la législation et son actualité la plus récente impactant les négociations commerciales et apprécier ses 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 négociations futures.

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

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.

DATE

- Lundi 18 et mardi 19 septembre 2017 de 9h à 17h30
- Lundi 2 et mardi 3 octobre 2017 de 9h à 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 de branche (1 920 € TTC)

**Bulletin de participation à retourner à l'ANIA à srabereau@ania.net
Règlement à réception de la facture.**

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE CONTEXTE JURIDIQUE ET COMMERCIAL

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

GERER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

- **ATELIER : APPRENDRE A MIEUX REDIGER ET UTILISER SES CONDITIONS GENERALES DE VENTE**

APPLIQUER SES TARIFS

- La force du tarif & le Tarif spécifique
- Les variations de tarif
- Conduire une baisse technique avec vigilance

VALORISER UNE DIFFERENCIATION ENTRE LES CLIENTS SANS DISCRIMINATION

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

VEILLER A L'EQUILIBRE DE LA RELATION

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

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

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

- **ATELIER : APPREHENDER EFFICACEMENT LES CONTRATS A CONCLURE AVEC LES DISTRIBUTEURS**

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

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants à l'aune de la loi en mettant en relief :

- L'esprit et les textes de loi
- La jurisprudence et les avis de la CEPC récents
- Les risques juridiques
- Les options stratégiques et commerciales possibles pour sécuriser et valoriser les négociations.