

FORMATION A LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

NÉGOCIER ET ANIMER UN COLLECTIF POUR ÊTRE ACTEUR DANS SA FILIÈRE

5 Jours

A DESTINATION DES ÉLEVEURS LAITIERS,
RESPONSABLES AU SEIN DE LEUR OP



Négociateur et animer un collectif pour être acteur dans sa filière

Une formation pour maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale et prendre part à la rédaction contractuelle



CETTE FORMATION S'ADRESSE :

- aux membres des OP qui souhaitent monter en compétence pour maîtriser davantage les enjeux de la négociation commerciale

Prérequis : Exercer un rôle au sein de son OP et prendre part directement ou non aux négociations



POURQUOI SE FORMER ?

Lors des séances de négociation avec les groupes privés, les responsables d'OP se sentent quelques fois démunis face à des acheteurs organisés, aux stratégies souvent déstabilisantes. Ils manquent parfois d'organisation et de méthode pour jouer pleinement leur rôle.



OBJECTIFS :

- Adopter une posture plus assurée face à son acheteur
- Se préparer et appréhender la complexité des négociations commerciales
- Acquérir les bases juridiques nécessaires à la signature des accords-cadres



POINTS FORTS DU PROGRAMME :

Un programme sur-mesure pour les élèves exerçant des responsabilités au sein de leur OP

Une formation opérationnelle :

- une alternance de mises en situation pratique et d'apports structurants
- des cas conçus pour s'exercer
- des livrables construits sur-mesure et une boîte à outils méthodologique mise à disposition
- un accompagnement pour passer à l'action !

MODALITES D'EVALUATION :

Une formation basée sur l'action : les mises en situation et les études de cas permettent d'évaluer l'acquisition des compétences à l'issue de chaque séquence.

Un questionnaire de satisfaction sera envoyé en fin de formation à chacun des participants.

Une équipe dédiée...



Cécile VINIANE



Marie-Pierre
BACHELET



Thierry TUPIN



Marie-Alix MOMOT

Avec 15 ans d'expérience en tant que juriste dans le secteur agricole, Marie-Alix Momot vous apportera outils juridiques nécessaires à la formalisation du contrat.



Didier Bertin

Avec 25 ans d'expérience en direction financière, Didier Bertin a de fortes dispositions pour identifier les enjeux stratégiques de la filière laitière, et contribuer à l'élaboration précise des coûts de production.

Négocier et animer un collectif pour être acteur dans sa filière

Une formation pour maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale
et prendre part à la rédaction contractuelle

Programme filière lait :

Jour 1 : Comprendre les conditions de réussite d'une négociation

Objectif : Développer une offre attractive pour mieux négocier

- Les fondamentaux : vendre et négocier
- Renforcer ses pouvoirs de négociateur
- Créer de la valeur : pourquoi, comment ?

Formateur Elixir Conseil, spécialiste des négociations commerciales

Jour 2 : Se préparer à la rédaction contractuelle

Objectif : Prendre en main les outils économiques et juridiques pour maîtriser les termes du contrat

- La rédaction contractuelle : mécanisme, obligations des parties, clauses spécifiques, lignes rouges juridiques
- La formule de prix : références, indicateurs, pondération

Juriste spécialisée dans le domaine agricole et un expert en filière laitière

Jour 3 : Se doter d'une méthode pour négocier collectivement

Objectif : Structurer le projet et fédérer pour mieux négocier

- Présenter son offre en création de valeur pour la filière
- Traiter efficacement les objections

Formateur Elixir Conseil, spécialiste des négociations commerciales

Jour 4 : Mener une négociation de façon constructive avec les clients

Objectif : Savoir préparer sa négociation et mener un entretien constructif pour l'OP et pour le client

- Préparer sa négociation : construire sa grille, s'accorder sur les concessions et contreparties
- Définir les rôles pour la conduite de l'entretien

Formateur Elixir Conseil, spécialiste des négociations commerciales

Jour 5 : Négocier un projet, construire un accord gagnant/gagnant

Objectif : Comprendre que négocier est construire un accord gagnant/gagnant

- Gérer les temps forts de l'entretien de négociation
- Maîtriser les techniques de manipulation des acheteurs

Formateur Elixir Conseil, spécialiste des négociations commerciales



Les plus de l'IFOCAP

Un formateur "fil rouge pédagogique"

- Il coordonne l'articulation de la formation
- Il donne de la continuité entre les différents thèmes abordés et les sujets traités
- Il facilite le lien relationnel entre les intervenants et participants

Il maîtrise les enjeux des filières et a l'expérience des problématiques rencontrées par les responsables pour mobiliser leurs adhérents et faire vivre les organisations dans la durée. Il dispose ainsi d'une boîte à outils qui a fait ses preuves dans l'animation collective

Négociateur et animer un collectif pour être acteur dans sa filière

Une formation pour maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale et prendre part à la rédaction contractuelle

Ils l'ont dit en formation :

Avant

"Notre problème, c'est que l'on n'a pas appris à dire NON. On n'a pas assez conscience de notre valeur et on cède trop facilement"

Pendant

"Voilà, en tant que négociateur, la posture que je veux prendre pour défendre la position des autres dirigeants que je représente"

Après

On a appris à se structurer davantage, ne plus arriver "brouillon", s'organiser pour dérouler avec méthode"

Modalités d'inscriptions

Tarif par personne :

1557,5€ TTC, le prix inclut les 5 journées de formation présentielle, l'ingénierie du cycle, la coordination, les frais administratifs (dont la demande de financement et la gestion des dossiers) ainsi que les frais de déplacement et d'hébergement des intervenants

Cette formation fera l'objet d'une demande de prise en charge auprès de VIVEA pour les agriculteurs et d'OCAPIAT pour les publics salariés.

L'ensemble fera l'objet d'une convention de formation entre l'IFOCAP et le stagiaire préalablement à son démarrage. Les frais de déplacement et d'hébergement des participants sont à leur charge

Dates et lieux :

Nous organisons cette formation à la demande dans votre département ou région.

Pour en savoir plus ou pour s'inscrire :

Guillaume Rajat, formateur IFOCAP : 01 55 50 45 57 - guillaume.rajat@ifocap.fr

Rémy Salomon, assistant de formation IFOCAP : 01 55 50 45 53 - remy.salomon@ifocap.fr

Nous invitons les personnes ayant des besoins spécifiques à nous contacter pour en échanger.

6 rue de la Rochefoucauld - 75009 Paris - www.ifocap.fr

Association agréée par le Ministère de l'Agriculture au titre de la promotion collective et par le Ministère du travail et de l'emploi au titre de la formation professionnelle continue

Association agréée QUALICERT et QUALIOPI pour nos actions de formation