

Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service

Formation en présentiel

“ Préparez 2024: Pour faire face aux défis multiples de vos métiers en Food Service ,il sera encore plus essentiel de sécuriser vos négociations commerciales en CHD : Mieux tirer profit de vos CGV pour optimiser votre performance commerciale. ”

Pour qui ?

Directions commerciales, forces de vente, comptes-clés, directeurs juridiques, juristes.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire.

Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Programme

Introduction

- Les principaux enjeux du cadre réglementaire.
- Le traitement spécifique des grossistes.
- Le déséquilibre significatif, pierre angulaire des négociations.
- Les impacts de la loi EGAlim 2.

Atelier Pratique :

Le bon niveau de maîtrise de la loi.

Les CGV

- Comment savoir si mes CGV sont efficaces ?
- Catégoriser CGV Grossiste et non-grossiste
- Comment faire évoluer mes CGV ?
- Comment traiter la confrontation CGV / Conditions d'achat ?
- Quelle place pour le sujet des matières premières agricoles et des indicateurs ?

Atelier Pratique :

Pour une utilisation efficace des CGV.

La négociation

- Les outils juridiques de la négociation.
- Le rôle de la formalisation de la négociation.
- Les impacts du concept de déséquilibre significatif, d'avantage sans contrepartie et d'interdiction de la discrimination
- La négociation des outils d'activation du business : Quelle négociation avec le distributeur ? Quelle négociation avec l'utilisateur final ?

La convention écrite

- L'obligation de conclusion d'une convention.
- L'élargissement de l'obligation de conclusion d'une convention.

- Le choix de la durée de la convention (1, 2 ou 3 ans).
- Les spécificités de la convention « grossiste ».
- Le contenu de la convention.
- Savoir analyser les contrats à conclure.
- Quels contrats avec l'utilisateur final ?

Conclusion et Evaluations (Tests et autoévaluation à chaud)

Objectifs pour les participants

Maîtriser les principales dispositions du cadre réglementaire.

- Comprendre comment appliquer ces dispositions en food service.
- Déterminer ce que l'on peut négocier avec l'utilisateur final et ce que l'on peut négocier avec le distributeur.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et encadrement

► Intervenent :

Nicolas GENTY, Avocat Associé | Loi & Stratégies

► Supports :

Présentation PowerPoint / Etude de cas pratiques.

► Durée de la formation :

7 heures.

► Coût de la formation :

Tarif membre : 760 € HT - 912 € TTC

Tarif non membre : 1.100 € HT - 1.332 € TTC

► Lieu de la formation :



124 boulevard de Magenta
75010 PARIS
Tél. : 01 53 01 93 10

E-mail : geco@gecofoodservice.com
Site Internet : www.gecofoodservice.com

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le GECO Food Service).