

Jeudi 12 septembre 2024 de 9h00 à 17h30

Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service

Formation en présentiel

Préparez 2025: 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.

Public

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 des lois EGalim et Descrozaille.

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 ?
- Comment traiter les pénalités logistiques?

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 auto évaluation à chaud)

Objectifs pédagogiques

- 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 réalisée à l'issue de la formation.

Moyens pédagogiques et encadrement

► Formateur :

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 :** 780 € HT - 936 € TTC
- **Tarif non membre :** 1.140 € HT - 1.368 € TTC

► Lieu de la formation :

124 bd de Magenta • 75010 PARIS
01 53 01 93 10
geco@gecofoodservice.com



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

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).