

Négociations Commerciales

Contexte

Suite à la loi EGALIM, le cadre réglementaire des relations fournisseurs distributeurs a été largement modifié. Ces modifications doivent être prises en compte pour revoir les conditions générales de vente et préparer les négociations 2020. Pour cela, un bilan des négociations et des premières difficultés rencontrées dans l'application des accords 2020 est nécessaire.

Objectifs pédagogiques

- Connaître le cadre juridique et les modifications législatives et jurisprudentielles impactant les négociations commerciales, et apprécier les risques et enjeux
- Perfectionner sa méthodologie de bilan et de préparation des négociations commerciales

Public visé

Direction, service Commercial, Achats

Programme

UTILITÉ ET PROCESSUS DE BILAN DES NÉGOCIATIONS

DÉCRYPTAGE DE LOI ET TRAVAIL SUR LEURS CONSÉQUENCES PRATIQUES

- Plafonnement des promotions
- Modification du cadre réglementaire (CGV et contrat)

COMMENT ÉVALUER SES CGV

- Le test S.A.C.R.E

MÉTHODOLOGIE DE MODIFICATION / REFONTE DES CGV

- Gérer un véritable projet d'entreprise
- S'assurer de la cohérence avec la Politique Commerciale et du respect du cadre juridique

COMMENT UTILISER SES CGV

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

LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

VEILLER A L'ÉQUILIBRE DE LA RELATION

- Être vigilant vis-à-vis des pratiques abusives

Négociations Commerciales

Méthodes et supports pédagogiques

- Convivialité, échanges et mise en action avec les participant.es pour favoriser l'expérimentation et être au plus près de leurs préoccupations
- A l'issue de la formation, les participant.es disposeront d'une boîte à outils complète pour exercer pleinement l'ensemble de leurs missions
- Livrables remis aux participant.es
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises

L'intervenant

Nicolas GENTY, Avocat Associé du cabinet Loi & Stratégies

Durée, date et lieu

Durée	Date	Lieu
1 jour (7h) – de 9h à 17h	24 juin 2020	Cité de l'Agriculture - Orléans

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	600,00€ HT (soit 540,00€ TTC) / personne
Tarif non adhérent AREA	750,00€ HT (soit 660,00€ TTC) / personne

- Frais de restauration offert
- Frais de déplacement et d'hébergement à la charge du stagiaire

Le +

- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.



- Formation accessible aux personnes à mobilité réduite