



NOUVEAUTE 2022

Formation :

Préparez vos négociations commerciales 2023 à l'aide du cadre juridique applicable

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser le cadre juridique des négociations commerciales annuelles
- Préparer ses négociations à l'aide des outils juridiques mis à disposition
- Identifier les pratiques illicites des enseignes et les leviers juridiques

Intervenant : Antoine AUBERT – Anne-Lise BRIAND, avocats - JABERSON

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

- Rappel du cadre juridique applicable : (CGV tarifaires et CGV juridiques, convention unique, avenant/lettre de réserves) et du calendrier de négociation (dates butoir à respecter – conséquence en cas de non-respect)
- Exposé des nouveautés ayant un impact sur le cadre juridique des négociations commerciales annuelles (lignes directrices et FAQ DGCCRF, recommandations et avis récents CEPC, rapports sénateurs/députés sur EGALIM 2)

De 13h30 à 17h

- Analyse des difficultés vécues lors des négociations 2022 (dispositifs EGALIM 2, hausse de tarif)
- Analyse des demandes des enseignes constatées en pratique lors des négociations/renégociations 2022 (comment les contourner en 2023 ?)
- Recommandations pratiques

Public : dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, responsables de magasin

Prérequis : avoir une expérience en vente et en négociations commerciales GMS

Coût par participant :

450 € HT / adhérent

650 € HT / non adhérent

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Aix-en-Provence (13)

Date : 08 novembre 2022

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Coralie BENITO

04 90 31 55 19

coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

04 90 31 55 08

laure.dupin@foodinpaca.com



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 05/10/2022

Organisme de formation :



N° de déclaration
d'activité :
93840215384

N° de Certificat Qualiopi :
FR064985-01



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT