Institut National
de Formation de la Librairie

Tel : 01.41.72.79.79
Fax : 01.41.72.79.70
Courriel : contact@infl.fr
Web : www.infl.fr

Négocier ses achats
les relations avec le diffuseur

Modalités

Durée :
2 jours – 14 heures

Dates :
Du 29 au 30 mars 2012
Du 15 au 16 mai 2012
Du 24 au 25 sept 2012

Horaires et Lieu :
9h-12h30 – 13h30-17h
INFL - Montreuil (93)

Public :
Libraires,
responsables de librairie.

Prix :
Inter : 400€ HT/personne
Intra : 1500€ HT la journée

Formation en Inter
en Intra

Objectifs :
Permettre aux libraires acheteurs ou décisionnaires d'anticiper les rencontres avec les diffuseurs et le banquier, en ayant défini des objectifs clairs et cohérents avec le projet et les moyens de la librairie. Bâtir une stratégie de négociation de ses achats en ayant à l'esprit les impacts sur la trésorerie, les ventes, le réseau et l'image de la librairie.

Contenu :
Les achats, les relations avec le diffuseur
- Les bases de la négociation.
- Qu'est-ce que négocier ?
- La posture du négociateur.
- Négocier quoi ?
- Définir des objectifs.
- Identifier son interlocuteur : politique interne, méthode de travail, l'approche.
- Bâtir un argumentaire.
- Créer un calendrier des négociations.
- Acheter en réseau avec d'autres libraires : répondre à un appel d'offre public, effectuer une opération exceptionnelle.

Les achats, les relations avec le banquier
- Les pratiques bancaires. Les informations dont il dispose, le profil type, les tendances, le scoring.
- Préparer son argumentaire :
- Soigner sa relation quand les indicateurs sont au vert.
- Anticiper quand la situation devient difficile.
- Poser la situation et les solutions envisagées quand les indicateurs sont négatifs.

Méthodes :
Apports théoriques, supports pédagogiques.

Moyens :
Vidéoprojecteur, ordinateur.