

Négocier et animer un collectif pour être acteur dans sa filière

Une formation pour maîtriser les fondamentaux de la négociation commerciale et prendre part activement à la rédaction des contrats avec les clients

Cette formation s'adresse :

- Aux membres des OP qui souhaitent monter en compétence pour maîtriser davantage les enjeux de la négociation commerciale
- Aux animateurs et animatrices en charge de la préparation de leur OP aux phases des négociations






Pourquoi se former ?

Lors des séances de négociations avec les groupes privés, les responsables d'OP se sentent quelques fois démunis face à des acheteurs organisés, aux stratégies souvent déstabilisantes. Ils manquent parfois d'organisation et de méthode pour jouer pleinement leur rôle.

« *Ce n'est pas notre métier !* » entend-on.

En plus de faire face aux techniques d'acheteurs, il faut se confronter à des situations conflictuelles avec les clients, mais aussi les adhérents, avec qui les responsables ont parfois du mal à partager les résultats obtenus ou les enjeux et les difficultés auxquels ils se heurtent lors des rencontres.

Objectifs

- 
 • **Appréhender les différents leviers de négociation** et savoir les actionner dans un cadre collectif tout en installant avec son client une relation durable
- 
 • **Se doter d'une méthode** pour préparer avec vos pairs des points de repères essentiels, et être véritablement acteurs de vos entretiens de négociation : découvrir son interlocuteur, se fixer des objectifs et affûter ses arguments
- 
 • **Avoir en mains les outils** économiques et juridiques pour élaborer sa proposition contractuelle en captant de la valeur



Points forts

Un programme sur-mesure

Cette formation est conçue pour le secteur viande. **Depuis 8 ans**, nous avons accompagné **plus de 400 responsables d'OP et animateurs**, qui ont déjà bénéficié nos actions de formation ; leurs remarques ont permis **d'ajuster le programme** et les méthodes au plus **proche des besoins**.

Une formation opérationnelle

- une **alternance** de mises en situation pratiques et apports méthodologiques,
- des cas fabriqués **sur mesure** pour s'exercer
- **des outils** mis à disposition pour préparer vos négociations
- un accompagnement pour **passer à l'action !**

Une équipe dédiée tout au long du cycle

Négociation commerciale collective



Cécile VINIANE

Marie-Pierre BACHELET

Thierry TUPIN

Le réseau Elixir Conseil a plus de 20 années de pratique opérationnelle dans la négociation en tant qu'acheteur, notamment pour la grande distribution, et 8 ans d'intervention avec l'IFOCAP auprès des producteurs de lait.

Ses formateurs combinent une fine connaissance du monde agricole et une expérience dans des institutions reconnues (HEC, ESSEC, Centrale Supélec). Ils vous accompagneront dans l'acquisition de méthodes de négociation.

Fil rouge pédagogique



Guillaume RAJAT



Les plus de l'IFOCAP

Un formateur « fil rouge pédagogique » :

- Il coordonne l'articulation de la formation
- Il donne de la continuité entre les différents thèmes abordés et les sujets traités
- Il facilite le lien relationnel entre intervenants et participants



Il maîtrise les enjeux des filières et a l'expérience des problématiques rencontrées par les responsables pour mobiliser leurs adhérents et faire vivre les organisations dans la durée. Il dispose ainsi d'une boîte à outils qui a fait ses preuves dans l'animation collective.

Une plateforme de formation en ligne

- L'Ifocap met cet espace à disposition pour
- Garder le contact et communiquer entre les journées de formation
 - Centraliser l'ensemble des supports de formation et travaux de synthèse
 - S'imprégner des sujets en amont pour favoriser les échanges en face-à-face

Ifoc@psule 
formation digitale

Juriste



Marie-Alix MOMOT

Avec 15 ans d'expérience en tant que juriste dans le secteur agricole, Marie-Alix Momot vous apportera outils juridiques nécessaires à la formalisation du contrat.

INTERBEV et l'IDELE amènent leur expertise en économie de filière et vous accompagnent dans l'utilisation des guides à la contractualisation. Des intervenants dédiés par zone géographique et par secteur assurent une maîtrise des spécificités pour chaque filière.



Ils ont participé à cette formation et voici leur constat...

Nous, les producteurs, on ne prépare pas ! L'entreprise nous convoque ; elle a fait l'ordre du jour. Eux ils savent où ils veulent aller !

Notre problème, c'est que l'on n'a pas appris à dire NON. On n'a pas assez conscience de notre valeur et on cède trop facilement.

Dans une OP on doit absolument construire une dynamique de groupe. On doit collectivement prendre conscience de la valeur de son produit pour savoir la négocier.

On prend une sacrée responsabilité quand on est élu dans l'OP. Le minimum, en acceptant ce mandat, c'est de se former !!

Programme de formation – filière viande

Jour 1 : Comprendre les conditions de réussite d'une négociation

➤ **Objectif : Développer une offre attractive pour mieux la négocier**

- Les fondamentaux : Quelle est la différence entre vendre, négocier et marchander ?
- Les différentes dimensions de pouvoirs, et les tactiques vouées à échouer en négociation
- Les informations à recueillir pour une bonne préparation de ses négociations
- La notion de valeur au sein de la filière, pourquoi et comment la créer

Formateur Elixir – ancien acheteur, spécialiste des négociations commerciales

Jour 2 : Se doter d'une méthode pour négocier collectivement

➤ **Objectif : structurer le projet et fédérer pour mieux négocier**

- L'évolution des tendances de consommation (1h à distance en amont de la formation)
- Aux vues du marché, quelle valeur créée par l'OP ? Comment la capter lors de la vente ?
- Présenter efficacement son offre, susciter l'adhésion autour du projet, tant en interne qu'auprès des clients
- Construire sa grille de préparation à la négociation

Formateur Elixir – ancien acheteur, spécialiste des négociations commerciales

Jour 3 : Se préparer à la rédaction contractuelle

➤ **Objectif : prendre en main les outils économiques et juridiques pour maîtriser les termes du contrat**

- Coûts de production et calculs de prix dans la filière viande ovine ou bovine (1h à distance en amont de la formation)
- Établir son prix de vente en tenant compte de coûts de production et des indicateurs économiques de la filière (prix de revient, calcul des marges, etc.)
- Accompagnement dans la prise en mains du guide de contractualisation de la filière

Intervenant spécialiste en économie de la filière viande ovine ou bovine

- Appréhender l'environnement juridique de la négociation : les clés de la sécurité juridique, les mécanismes contractuels, finalisation de la négociation

Juriste, spécialiste en droits dans le domaine agricole

Jour 4 : Mener une négociation de façon constructive avec les clients

➤ **Objectif : Savoir préparer sa négociation et mener un entretien constructif pour l'OP et le client**

- Les caractéristiques de la négociation (1h à distance en amont de la formation)
- Préparer ses concessions, rechercher des contreparties
- Définir les rôles pour la conduite de l'entretien dans une optique gagnant/gagnant
- Gérer les situations conflictuelles, surmonter les tactiques de déstabilisation d'acheteurs
- Bilan individuel et collectif de la formation

Formateur Elixir – ancien acheteur, spécialiste des négociations commerciales

Acteur de la formation du monde agricole et rural depuis 1959

L'IFOCAP est l'institut de formation qui accompagne depuis 1959 les Organisations Professionnelles Agricoles en formant leurs responsables et collaborateurs en lien avec leurs missions opérationnelles et leurs choix stratégiques.

La pédagogie de l'IFOCAP s'appuie sur une connaissance approfondie et dynamique des enjeux du secteur et résolument tournée vers **l'action** et **l'expérimentation**.

Notre conviction est que la formation est avant tout un levier pour devenir **acteur sur son territoire** et construire les **dynamiques collectives** qui feront l'agriculture de demain.

Notre raison d'être est de contribuer à la formation des leaders qui porte les innovations territoriales et agricoles.



L'IFOCAP est un institut de formation reconnu qui, depuis 60 ans, accompagne les mutations du monde agricole et rural.

L'IFOCAP inscrit son offre de service dans le cadre de sa Charte qui situe la formation dans une perspective humaniste et défend la vision d'une unité professionnelle.

Ses domaines d'expertise ont été constamment renouvelés, toujours avec le souci de rester au plus proche de la réalité de la profession et de l'exercice de la responsabilité qui s'y rattache, individuellement et collectivement.

Ses orientations pédagogiques se sont structurées autour du triptyque VOIR, JUGER, AGIR dont l'efficacité en termes de dynamique d'apprentissage a été éprouvée.

La diversité de ses clients lui permet d'aborder la problématique de la responsabilité agricole sous des angles variés alliant analyse réflexive et apprentissages en situation d'action.

L'IFOCAP

un organisme certifié :



WWW.QUALICERT.FR

Modalités d'inscription

Tarif par personne : 1380€ TTC

Cette formation fera l'objet d'une demande de prise en charge auprès de VIVEA pour les agriculteurs et d'OCAPIAT pour les publics salariés.

L'ensemble fera l'objet d'une convention de formation entre l'IFOCAP et le stagiaire préalablement à son démarrage.

Frais de déplacement et d'hébergement à la charge des participants.

Dates et lieux

Nous organisons cette formation à la demande dans votre département ou région.

Pour en savoir plus ou pour s'inscrire

Guillaume Rajat, formateur IFOCAP : 01 55 50 45 57 – guillaume.rajat@ifocap.fr

Rémy Salomon, assistant de formation IFOCAP : 01 55 50 45 53 – remy.salomon@ifocap.fr