Cours public

40. Décrypter les codes de la grande distribution : psychologie, rapports de force et négociation

La grande distribution repose sur des relations complexes

entre industriels et distributeurs, marquées par des tensions

économiques et des jeux de pouvoir asymétriques. Ces relations

étant appelées à durer dans le temps, la médiation trouve sa place

aussi bien pour accompagner les négociations que pour résoudre

les litiges.

Tarifs

Auditeur : 400.00 €

Ajouter

Date d'inscription

Début : 06/11/2026
Fin : 21/05/2027

Séance(s) formation

Début de cours : 28/05/2027

Vendredi de 17h00 à 20h00
Samedi de 10h00 à 18h00

Modalités

En présentiel en journée
Durée : 3 h
Ponctuel

Type de cours

Cours Magistral

Faculté ou Institut de rattachement

Ifomene - Institut de Formation à la Médiation et à la Négociation Ifomene - Institut de Formation à la Médiation et à la Négociation

> Catalogue des cours publics



Descriptif

Agir efficacement comme tiers suppose toutefois d’aller

au-delà de la neutralité, en comprenant les règles implicites, la

psychologie des acteurs et les logiques d’influence à l’oeuvre.

Ce module pratique propose une immersion dans l’univers de la

grande distribution : analyse des rapports de force, spécificités

contractuelles, cycles de négociation et tensions récurrentes. Études

de cas, témoignages et outils concrets permettent d’acquérir une

posture réaliste, adaptée à un secteur qui exige finesse, lucidité et

pragmatisme.

Thème

Médiation

Enseignant(s)

JEAN-LOUIS FOURGOUX
DANIEL DIOT