



MAJ : 09/03/2020

## INTITULE DE LA FORMATION

### Réussissez vos négociations commerciales « Grands comptes » en distribution Bio

#### PUBLIC

Dirigeants de TPE/PME ; Responsables export  
*Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.*

#### PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Maitriser les bases de la négociation commerciale

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les différentes chaînes de la distribution spécialisée Bio et leurs modes de fonctionnement
- Etablir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- Préparer et réaliser ses négociations commerciales « Grand comptes » en maitrisant les techniques de vente spécifiques et la réglementation

#### CONTENU ET DEROULEMENT

- Le réseau spécialisé Bio : un marché bien organisé et mature
- Où le référencement peut-il se faire pour une TPE/PME bio ?
- Les spécificités des différentes enseignes nationales et régionales
- La préparation de la négociation commerciale avec ces enseignes et la création des CGV
- L'entretien avec l'acheteur d'une enseigne spécialisée bio

#### METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

- Méthode participative
- 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

#### INTERVENANT

**Olivier FABREGOUL** – Spécialiste du réseau bio

#### MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émargement et attestations de formation

#### LIEU

Aix-en-Provence (13)

#### DATE

5 mars 2020

#### DUREE

1 journée (7 heures)

#### CONTACT

**Fleur Masson**

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

laure@ariasud.com

#### ORGANISME DE FORMATION



#### NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE

9384021538



#### COUT PAR PARTICIPANT

**450€ HT / adhérent**  
**650€ HT / non adhérent**



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT