



INTITULE DE LA FORMATION

Développez votre performance commerciale

Parcours commercial personnalisé : Développez votre performance commerciale dans le cadre d'une stratégie de l'innovation

PUBLIC

Dirigeants de TPE/PME; Responsables commerciaux ;
Commerciaux, Responsables Export

PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Avoir les bases de la négociation commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Renforcer ses compétences sur les nombreux nouveaux enjeux commerciaux : prise en compte des prix de revient, clause de renégociation, lancement de produits innovants, nouvel encadrement des promotions, nouveaux systèmes d'organisation de la force de vente, opportunités de progresser sur un nouveau circuit de distribution, ...
- Renforcer ses compétences sur la stratégie, les marchés et l'organisation, dans la perspective d'un déploiement du chiffre d'affaires à l'international,

INTERVENANT

Bernard CHAUDERON – Expert-référent « Commerce et distribution » de l'Aria Sud

Franck CHAUVET – Expert-référent « Export » de l'Aria Sud

METHODES PEDAGOGIQUES – EVALUATION DES STAGIAIRES

- Apprentissage de méthodologies et mise en application
- Questionnaire d'évaluation des acquis avant et après la formation

Moyens pour suivre l'exécution de la formation : feuilles d'émargement et attestation de formation

CONTENU ET DEROULEMENT

L'Aria Sud vous propose un parcours personnalisé pour répondre aux besoins spécifiques et essentiels de chaque entreprise en matière de développement commercial. Nous vous proposons de choisir 3 thématiques parmi 9 proposées.

LIEU

En entreprise

DATE

A définir par l'entreprise

DUREE

3 jours (21h)

CONTACT

Fleur Masson

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

helene@ariasud.com

ORGANISME DE FORMATION



NUMERO DE DECLARATION
D'ACTIVITE

93840215384



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT



1) Construire sa politique commerciale annuelle

- Bien maîtriser les nouveaux outils contractuels (CGV, tarif, contrat client), afin d'orienter la politique commerciale en lien avec les objectifs généraux de l'entreprise (rentabilité,...)
- Savoir construire sa politique commerciale et mieux négocier son plan d'affaires sur tous les réseaux clients

2) Les 4P et les techniques de vente

- Développer ses ventes en supermarché à partir d'une méthode simple d'organisation
- Transformer ses besoins en arguments de vente
- Conseiller et saisir les opportunités de vente additionnelle au regard des nouvelles attentes consommateurs

3) Management commercial d'une équipe de vente

- Intégrer la motivation des équipes, avec la mire de l'objectif de l'entreprise, de l'équipe commerciale, ...
- Maîtriser la conduite d'équipe et son pilotage à travers les outils modernes de suivi commercial
- Savoir coacher des équipes pour améliorer la performance de chaque commercial,
- Servir l'objectif commun de l'équipe commerciale, mais faire grandir en compétence chaque commercial

4) Négocier en grand compte pour une TPE / PME

- Permettre au compte clef, responsable commercial, patron de la TPE, de préparer ses négociations de manière concise, de mener ses négociations de manière efficace au regard des nouvelles dispositions à venir en matière de relations commerciales et contractuelles, ...
- Formaliser des outils nécessaires à cette préparation

5) Optimiser et organiser un secteur commercial

- Utiliser de nouveaux outils (ou optimiser ses outils existants) pour organiser et planifier son activité sur un secteur commercial



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT



6) Choisir et animer une équipe d'agents commerciaux

- Intégrer les nouvelles dimensions de la fonction commerciale
- Comprendre le métier d'agent commercial, savoir recruter les meilleurs
- Maîtriser les meilleurs outils actuels pour animer une force de vente et atteindre les objectifs commerciaux terrain de l'entreprise

7) Identification des enjeux d'un développement moderne à l'international : impacts sur l'organisation

- Identifier les leviers modernes de prospection à l'international
- Se poser les bonnes questions en termes d'organisation

8) Choisir son marché prioritaire à l'export

- Professionnaliser l'approche du ciblage des marchés & pays prioritaires à partir d'une nouvelle méthodologie rationnelle
- Dimensionner ses projets d'exportation au regard de la structure et du projet

9) Bâtir sa stratégie de développement à l'international

- Maîtriser les nouveaux outils pour créer une feuille de route dans un projet de développement à l'international

COÛT

Pour 3 journées	Prix HT	Prix TTC	Facturation
Entreprises agroalimentaires de moins de 250 salariés cotisant à Opcalim	2 700 € HT * <i>Tarif valable jusqu'à mi juillet 2020 dans la limite de 4 entreprises</i>	3 240 € TTC restant à charge au maximum	Détermination et facturation du reste à charge par Opcalim.
Entreprises agroalimentaires adhérentes 2020	3 600 € HT	4 320 € TTC	Facturation par la Friaa. Possibilité de prise en charge par votre Opc.
Entreprises agroalimentaires non adhérentes 2020 et ne cotisant pas à Opcalim	3 900 € HT	4 680 € TTC	Facturation par la Friaa. Possibilité de prise en charge par votre Opc.

* Programme bénéficiant du soutien de :



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT