



100 % des stagiaires satisfaits en 2020

Formation : Réussir ses négociations commerciales en distribution bio

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- 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 maîtrisant les techniques de vente spécifiques et la réglementation...

Intervenant : Olivier FABREGOUL – Spécialiste du réseau BIO

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

- 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

De 13h30 à 17h

- La préparation de la négociation commerciale avec ces enseignes et la création des CGV
- L'entretien avec l'acheteur d'une enseigne spécialisée bio

Public : dirigeants de TPE/PME, responsable commerciale

Prérequis : maîtriser les bases de la négociation commerciale

Coût par participant :
450 € HT / adhérent
650 € HT / non adhérent

Lieu : Aix en Provence (13)

Date : 11 mars 2021

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
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. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 18 janvier 2021

Organisme de formation :



N° de déclaration
d'activité :
93840215384



N° de référencement
Datadock : 0001083

2



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT