



NOUVEAUTE 2022

Formation : Drive : les techniques clés pour bien se faire référencer

Objectifs de la formation :

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

- Préparer ses dossiers et rendez-vous de vente et ses négociations de manière efficace et concise sur le DRIVE
- Formaliser des outils express nécessaires à la préparation

Intervenant : Bernard CHAUDERON – Expert-référent "Commerce et distribution" de l'ARIA SUD

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

LES PARTICULARITES DE LA DISTRIBUTION DRIVE

Marché

Les attentes du consommateur

Points clefs des clients Distributeurs GMS en Drive

PREPARER SA VENTE ET SA NEGOCIATION ANNUELLE DE FACON EFFICACE :

Construire sa business review : bilan avec le client et axes forts de la stratégie de l'entreprise

Analyse des centres de cout et rentabilité

PAR CLIENT : définition du SWOT/ Ses forces et faiblesses

CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE CREATION DE VALEUR

Force de la société/Force de la Marque

La dynamique de communication sur le DIGITAL

Les moyens ET sa capacité à transformer (animation, force de vente, ETC)

Son plan d'affaires

De 13h30 à 17h

Rencontrer avant la négociation, le marketing ou le category manager : possible et quel document !

Rappel des techniques de la vente et de la négociation : La présentation client grand compte / cas type.

L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur

Les 4 profils types de communication achat.

Public : Commerce Dirigeant

Prérequis : Pratiquer des rdv en clientèle

Coût par participant :

450 € HT / adhérent

650 € HT / non adhérent

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Avignon (84)

Date : 03 juin 2022

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

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Coralie BENITO

04 90 31 55 19

coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

04 90 31 55 08

Laure.dupin@foodinpaca.com



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 07/06/2022

Organisme de formation :



N° de déclaration d'activité :
93840215384



N° de référencement Datadock :
0001083



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT