



NOUVEAUTE 2022

Formation : Négociateur avec la GMS

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser la négociation grand compte en réseau
- Réaliser des exercices pratiques et des sketches de training

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

Déroulé pédagogique :

JOUR N° 1

De 9h à 12h30

1. Les bases de la politique commerciale : socle de la négociation
 - Ce que dit la loi
 - Les Conditions Générales de Vente et le tarif
2. L'évolution de sa politique tarifaire en phase avec les objectifs de l'entreprise et le marché (évolution matière première, concurrence, approche prix consommateurs)
3. Les contrats clients : le plan d'affaires
 - Les fondamentaux des contrats clients
 - L'aspect légal
 - Les contreparties (nouveau, promotion...)
 - Le cas des NIP
 - Le compte d'exploitation d'enseigne

De 13h30 à 17h

4. La cohérence des politiques commerciales entre les différents réseaux de commercialisation (réseau bio...)
5. Les exigences de la DGCCRF pour l'entreprise :
 - convention unique
 - CGV, CPV
 Etude de cas : préparation de négociation globale sur un réseau de commercialisation

JOUR N°2

De 9h à 12h30

1. Préparation de la négociation chez un client grand compte
2. Préparer ses besoins en contreparties pour développer son chiffre d'affaire
3. Préparer votre scénario en négociation globale du réseau de commercialisation par la direction commerciale
 - Etablir un plan dans le temps de votre négociation
 - Gestion des objectifs

Public : Commerce Dirigeant

Prérequis : Avoir des connaissances fondamentales en management commercial

Coût par participant :
900 € HT / adhérent
1300 € HT / non adhérent
Offre OCAPIAT 2022.

Lieu : Avignon (84)

Date : 01, 02 juin 2022

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

Durée : 2 jours (14h)

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

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



De 13h30 à 17h

4. La préparation type d'une négociation avec un grand compte
 - Gestion du temps et scénario
 - Le compte d'exploitation du client grand compte
 - la préparation type du rendez-vous grand compte en négociation
5. L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur
 - les 4 profils type de communication achat
 - Comment s'adapter à chacun d'entre eux : Quel comportement adopté ?

ETUDE DE CAS : PREPARATION D'UNE NEGOCIATION CLIENT GRAND COMPTE

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