



NOUVEAUTE 2022

## Formation : Produits bio : coordonnez vos négociations sur les différents réseaux pour des positionnements de marque cohérents

### 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 les produits BIO : des positions cohérentes sur les différents réseaux de distribution (GMS, RESEAU SPE BIO) : Positionnement des marques, politiques commerciales, négociations, tarifications, compte exploitation client.
- 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 DES RESEAUX DE DISTRIBUTION EN BIO GMS/RESEAU SPECIALISE :  
Marché et points clefs des clients Distributeurs de chaque réseau

LA POLITIQUE COMMERCIALE : quelles différences et quelles cohérences entre les 2 Réseaux GMS et RESEAU SPE

LES CGV ET LE TARIF Base de la politique commerciale pour négocier avec les clients : différents oui mais cohérent

L'EVOLUTION DE SA POLITIQUE TARIFAIRE EN PHASE AVEC LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE ET LE MARCHÉ (évolution matière première...) Tarif

Le prix 3 net : quelle marge pour l'entreprise ?

Les Promo

#### De 13h30 à 17h

PREPARER SES NEGOCIATIONS POUR LES 2 RESEAUX : les cohérences

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

CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE CREATION DE VALEUR

Force de la société/Force de la Marque

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

Son plan d'affaires chez le client

FOCUS SUR LE PLAN D'AFFAIRE PAR CLIENT : le compte exploitation client

Cohérence des positions

Cas pratique : construction et analyse de compte exploitation de négociation en réseau GMS ET RESEAU SPE BIO

**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 :** 09 septembre 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](mailto:coralie@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Laure DUPIN**

04 90 31 55 08

[laure.dupin@foodinpaca.com](mailto: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

2



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT  
& DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT