



NOUVEAUTE 2022

Formation : Vendre aux grands comptes

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 en grand compte
- 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

JOUR N°1

Préparer sa vente et sa négociation annuelle de façon 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

De 13h30 à 17h

Construire un argumentaire de création de valeur

- Force de la société
- Force de la Marque
- Les moyens et sa capacité à transformer en points de vente (animation, force de vente,ETC)
- Son plan d'affaires

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

JOUR N°2

De 9h à 12h30

- La vente en grand compte client, la négociation et ses tactiques
- Rappel des techniques de vente SIMAC : La présentation client grand compte / cas types.
- L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur

Les 4 profils types de communication achat.
 Comment s'adapter à chacun d'entre eux : quel comportement adopté ?

Public : dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, responsables de magasin

Prérequis : avoir une expérience en vente

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

Lieu : Avignon (84)

Date : 20, 21 avril 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



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

La négociation et ses fondamentaux :

- Stratégie et objectifs : la Mire
- Tactiques : la gestion de la pression par le temps !
- Conduite
- Contenu

Les clefs pour réussir une vente et négociation

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