



93 % des stagiaires satisfaits et 99% d'objectifs atteints en 2022

## Formation : Réussissez vos négociations commerciales "Grands comptes" 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 Grands 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 en MS pour une TPE/PME Bio ?
- Présentations des différentes enseignes nationales et régionales et leurs spécificités.

#### De 13h30 à 17h

- La préparation de la négociation commerciale et la création des CGV.
- L'entretien avec l'acheteur.

**Public :** Commerce Dirigeant

**Prérequis :** Maîtriser les bases de la négociation commerciale

### Coût par participant :

**500 € HT / adhérent**  
**700 € HT / non adhérent**  
*Offre OCAPIAT 2022-2023*

**Lieu :** Avignon (84)

**Date :** 11 mai 2023

**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)

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 15/09/2022**

### Organisme de formation :



**N° de déclaration  
d'activité :**  
93840215384

**N° de Certificat Qualiopi :**  
FR064985-01

2



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT  
& DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT