



NOUVEAUTE 2022-2023

## 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 :

#### JOUR N°1

De 9h à 12h30

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 :

**1000 € HT / adhérent**  
**1400 € HT / non adhérent**  
*Offre OCAPIAT 2022-2023*

**Lieu :** Avignon (84)

**Date :** 07 et 09 juin 2023

**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](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



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 07/09/2022**

## Organisme de formation :



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

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



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT  
& DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT