



Nouveauté 2023

Formation : Renforcez votre négociation en utilisant mieux les data

Objectifs de la formation :

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

- Mettre la data au service de vos objectifs stratégiques
- Mieux analyser les data pour optimiser vos plans d'affaires

Intervenant : Patrick CLEMENT Expert E-commerce (spécialiste data)

Déroulé pédagogique :

QUELLES SONT LES DATAS DISPONIBLES ET COMMENT LES ORGANISER

- Où trouver la data dans votre entreprise... et à l'extérieur ?
- Comment opter pour un périmètre catégoriel ?
- Les données utiles pour la négociation : quelles data pour quels objectifs ?
- Le croisement des données
- Les synthèses opérationnelles

COMPRENDRE LA STRATEGIE DES ENSEIGNES POUR MIEUX NEGOCIER

- Quelles data vous informent sur la stratégie enseigne
- Comment interpréter les data pour comprendre la stratégie enseigne
- Réajuster sa stratégie par enseigne

COMMENT DEFINIR LES DONNEES UTILES A LA CONSTRUCTION DE LA STRATEGIE ET A LA CONDUITE DE LA NEGOCIATION

- Définir son objectif commercial par enseigne
- Comment classer les données allant pour ou contre votre objectif
- En déduire vos arguments

COMMENT METTRE LA DATA AU SERVICE DE VOTRE NEGOCIATION

- Définir son objectif
- Charger son objectif avec la data
- Renforcer son argumentation avec la data

Public : Cette formation s'adresse plus particulièrement aux Directions Commerciales, équipes Marketing et Communication.

Prérequis : aucun prérequis

Coût par participant :

250 € HT / adhérent

350 € HT / non adhérent

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Avignon (84)

Date : 19 Juin 2023

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

Durée : 1/2 journée (3.5h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Coralie BENITO

06 23 97 84 99

coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

06 25 67 15 78

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'émergence 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 04/04/2023

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