



## Formation : GAGNEZ EN EFFICACITE COMMERCIALE DANS LA RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS FILIERE FRUITS ET LEGUMES

### Objectifs de la formation :

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

- Appréhender les particularités des différents circuits de distribution français
- Identifier les besoins et attentes des différents interlocuteurs
- Pouvoir adapter ses propositions commerciales en fonction des interlocuteurs et des grands comptes
- Vendre le plan d'action commercial de son entreprise à ses clients distributeurs
- Construire une relation durable et 'win-win' avec ses clients distributeurs
- Utiliser durant la campagne les différents leviers de l'action commerciale
- Identifier ses propres faiblesses dans la négociation et ses voies de progrès
- Adapter sa tactique de négociation au profil de son interlocuteur
- Consolider son comportement de négociateur, tant pour le référencement que durant la campagne de commercialisation.

**Intervenant :** Frédéric CHATAGNON, Consultant en Stratégie et développement commercial & marketing de l'entreprise agro-alimentaire, reconnu pour son expertise 'commerce fruits & légumes'

### Déroulé pédagogique :

#### Journée 1 :

De 10h30 à 12h30

1. Analyser les grands circuits de distribution : poids, caractéristiques, structures achats

o Grande distribution et hard discount : parts de marché, concepts de vente, structures achats.

o Mise en perspective des autres circuits : RHF, spécialistes, grossistes, Cash & carry

2. Identifier les attentes de la grande distribution, connaître :

o la chaîne commerciale et logistique en GMS (secteur des F&L)

o les particularités de chaque enseigne de distribution française

o le rôle des différents interlocuteurs

o les besoins et attentes de chacun

3. Cerner les outils et leviers efficaces pour chaque enseigne de la grande distribution :

### Public :

Réservé aux comptes-clés, commerciaux, responsables commerciaux ou marketing des entreprises du secteur fruits & légumes.

**Prérequis :** avoir un historique de responsabilité clients dans la filière F&L

### Coût par participant :

**1590 € HT** / pers, pour les deux journées. Déjeuner inclus

*Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.*

**Lieu :** zone aéroport Marseille-Marignane, accès navette depuis gare TGV Aix

**Date :** 24 et 25 janvier 2024

**Délai d'accès :** 15 jours avant le début de la formation

*Ouverture de session à partir de 3 stagiaires*

**Durée :** 2 jours (14h)

Présentiel  Distanciel  
 Blended





# COMMERCIALISATION & MARCHÉS



- référencement
- développement des ventes

4. Saisir le fonctionnement du rayon F&L, son compte d'exploitation, ses contraintes et besoins, les principes du merchandising.

## De 13h30 à 18h30

5. Comprendre les rapports offre / demande et l'atomisation de la filière F&L
  - o Taille et spécificités des marchés
  - o Structure de l'offre et de la mise en marché
6. Construire et maîtriser le plan d'action commercial de son entreprise
  - o Objectifs, méthodologie, exemples
  - o Bien analyser sa place et sa relation avec chaque grand compte client :
  - o Positionnement concurrentiel
  - o Leviers actuels, potentiels et objectifs
7. Identifier les types d'intervention possibles sur la chaîne de décision
  - o Du responsable marketing jusqu'au chef de rayon
8. S'approprier les outils de la relation commerciale :
  - o Les outils de la négociation centrale
  - o La boîte à outils promotionnelle
  - o Le pilotage de l'activité centrale et magasins
  - o Les outils de supports à la vente

## **Journée 2 :**

### De 8h30 à 12h30

1. La négociation, une affaire de comportements
  - o La négociation, un art noble
  - o Les différents comportements en négociation
  - o Mieux se connaître pour mieux négocier
2. Les rapports de force distributeur/fournisseur dans la filière F&L
  - o Equilibrer les rapports de force (les 6 curseurs du pouvoir)
  - o Déjouer les pièges des acheteurs

### De 13h30 à 16h30

3. Les chemins de la négociation
  - o Préparer et conduire sa négociation
  - o La négociation au quotidien dans les F&Légumes
  - o Les 5 règles d'or de la négociation
4. Les outils de la négociation
  - o Exemples et modèles d'outils utilisés pour mieux négocier

### 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

[inscriptions@foodinpaca.com](mailto:inscriptions@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 :

- Apports théoriques et cas pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation de travail pédagogique
- Retours d'expériences
- Evaluation en fin de formation
- Exercices pratiques :
  - o Référencement : Présenter et 'vendre' les savoir-faire de son entreprise (ou un produit) à un client distributeur
  - o Vendre en campagne : Optimiser les situations de vente en cours de campagne

## 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 en situation de handicap . 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.

*Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après le 09/01/2024, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation*

**Programme mis à jour le 29/11/2023**

## Organisme de formation :



## Enregistrée sous le numéro

93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*

## N° de Certificat Qualiopi :

[FR064985-01](#)

## En partenariat avec :



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT