



NOUVEAUTE 2024

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 et le cadre légal

Intervenant : Frédéric JAMBON – spécialiste en direction générale et en direction commerciale et marketing externalisée. Ex dirigeant d'entreprise de produits 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-directeur
commercial-chefs des ventes

Prérequis : Maîtriser les bases de la négociation commerciale

Coût par participant :
500 € HT / adhérent
700 € HT / non adhérent Cette formation peut être prise en charge par votre OPCA

Lieu : Avignon (84)

Date : 17 octobre 2024
Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation

Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Contact pédagogique :

Coralie BENITO

04 90 31 55 19

coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

06 25 67 15 78

inscriptions@foodinpaca.com

Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

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 03/10/2024, 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 04/06/2024

Organisme de formation :



Enregistrée sous le
numéro de déclaration
d'activité :

93840215384

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

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



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT