



100 % des stagiaires satisfaits
et 100 % d'objectifs atteints en 2022

Formation : Maîtrisez vos négociations avec la GMS

« Attitude et relation client »

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser la négociation grand compte en réseau
- Réaliser des exercices pratiques et des sketches de training

Intervenant : Bernard CHAUDERON - Expert-référent "Commerce et distribution" de l'ARIA SUD

Déroulé pédagogique :

JOUR N° 1

De 9h à 12h30

Les bases de la politique commerciale : socle de la négociation
L'évolution de sa politique tarifaire en phase avec les objectifs de l'entreprise et le marché
Les contrats clients : le plan d'affaires

De 13h30 à 17h

La cohérence des politiques commerciales entre les différents réseaux de commercialisation
Les exigences de la DGCCRF pour l'entreprise
Préparation de la négociation chez un client grand compte (étude de cas)

JOUR N°2

De 9h à 12h30

Préparer ses besoins en contreparties pour développer son chiffre d'affaire
Préparer votre scénario en négociation global du réseau de commercialisation par la direction commerciale

Public : Commerce
Dirigeant

Prérequis : Avoir des connaissances fondamentales en vente commerciale.

Coût par participant :
1000 € HT / adhérent
1400 € HT / non adhérent
Offre OCAPIAT 2023-2024

Lieu : Avignon

Date : 03 et 04 juin 2024

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

Ouverture de session à partir de 6 stagiaires

Durée : 2 jours (14h)

Présentiel Distanciel
 Blended



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 préparation type d'une négociation avec un grand compte
L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur

Contact pédagogique :

Coralie BENITO

04 90 31 55 19

coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

04 90 31 55 08

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 20/05/2024, 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 30/11/2023

Organisme de formation :



Enregistrée sous le numéro
93840215384

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

N° de Certificat Qualiopi :
[FR064985-01](#)



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT

Cité de l'Alimentation
100, rue Pierre Bayle • BP 11548 • 84140 Montfavet
www.foodinpaca.com





COMMERCIALISATION & MARCHÉS



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT