

NOUVEAUTE 2024

## **Formation:**

## Sécurisez vos échanges d'informations avec vos concurrents et vos clients

## Objectifs de la formation :

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

- Connaître les règles et enjeux du droit de la concurrence
- Evaluer les risques relatifs aux échanges d'informations
- Identifier les comportements prohibés et autorisés dans ses échanges avec des concurrents
- Identifier les comportements prohibés et autorisés dans ses échanges avec ses clients
- Adopter un comportement approprié dans le cadre des échanges sur les prix

**Intervenant :** Antoine AUBERT – Anne-Lise BRIAND, avocats - JABERSON **Déroulé pédagogique** :

### De 9h à 12h30 :

- Rappel des fondamentaux des règles du droit de la concurrence
- Comment travailler dans le respect du droit de la concurrence : quelles informations peut-on échanger avec un concurrent ? Est-il possible de coordonner ses comportements entre concurrents à l'égard d'un client commun ? Peut-on échanger avec son client sur le prix de revente consommateur ?

### De 13h30 à 17h:

- Comportements prohibés envers ses clients : ce qu'il est interdit de faire/dire
- Comportements prohibés envers ses concurrents : ce qu'il est interdit de faire/dire
- Comportements autorisés : ce qu'il est possible de faire / dire
- Mises en situation pratiques

**Public :** dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, responsables de magasin

**Prérequis** : avoir une expérience en vente

#### **Coût par participant:**

**500 € HT** / adhérent **700 € HT** / non adhérent Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu: Aix en Provence

Date: 12 avril 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





ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABI F



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES



FONCTIONS









# COMMERCIALISATION & MARCHÉS



## 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 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 28/03/2024, 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





ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS







