



NOUVEAUTE 2024

Formation : Vendre aux Grands Comptes

Objectifs de la formation :

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

- Préparer ses dossiers et Rendez-vous de vente et ses négociations de manière efficace et concise en grand compte
- Formaliser des outils express nécessaires à la préparation

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

Déroulé pédagogique :

JOUR N°1

De 9h à 12h30

Préparer sa vente et sa négociation annuelle de façon efficace :
 Construire sa business review : bilan avec le client et axes forts de la stratégie de l'entreprise
 Analyse des centres de cout et rentabilité
 Par client : définition du SWOT/ Ses forces et faiblesses

De 13h30 à 17h

Construire un argumentaire de création de valeur

- Force de la société
- Force de la Marque
- Les moyens et sa capacité à transformer en points de vente (animation, force de vente,ETC)
- Son plan d'affaires

Rencontrer avant la négociation, le marketing ou le category manager : possible et quel document !

JOUR N°2

De 9h à 12h30

- La vente en grand compte client, la négociation et ses tactiques
- Rappel des techniques de vente SIMAC : La présentation client grand compte / cas types.
- L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur

Les 4 profils types de communication achat.
Comment s'adapter à chacun d'entre eux : quel comportement adopté ?

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

Prérequis : avoir une expérience en vente

Coût par participant :

1000 € HT / adhérent

1400 € HT / non adhérent

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO

Lieu : Avignon

Date : 28 et 29 mai 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

Contact pédagogique :

Coralie BENITO

04 90 31 55 19

coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

04 90 31 55 08

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



De 13h30 à 17h

La négociation et ses fondamentaux :

- Stratégie et objectifs : la Mire
- Tactiques : la gestion de la pression par le temps !
- Conduite
- Contenu

Les clefs pour réussir une vente et négociation

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 13/05/2024, 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



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT