COMMERCIALISATION & MARCHÉS

NOUVEAUTE 2025

Formation :
Maitrisez vos négociations avec la GMS

Objectifs de la formation :

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

- Identifier le profil de l'acheteur
- Appliquer des techniques de négociation

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

Déroulé pédagogique :

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
La cohérence des politiques commerciales entre les différents réseaux de commercialisation
Les exigences de la DGCCRF pour l'entreprise

De 13h30 à 17h

Préparation de la négociation chez un client grand compte (étude de cas)
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
La préparation type d'une négociation avec un grand compte
L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur

Public : Commerce
Dirigeant

Prérequis : Avoir des connaissances fondamentales en management commercial

Coût par participant :
Adhérents 2025 : 1300€ HT
Non Adhérents 2025 : 1700€ HT
Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Avignon

Date : 03 et 04/06/2025

Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation
Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

Durée : 2 journées collectives 14h

Présentiel

Contact pédagogique :
Coralie BENITO
04 90 31 55 19
coralie@ariasud.com

Contact administratif :
Sabrina De Clerck
04 90 31 55 08
sabrina.declerck@foodinpaca.com

Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives et actives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences
Support de formation remis aux stagiaires
Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

Formations immersives : exercices pratiques et mises en situation pour développer des compétences spécifiques.
Jeux de rôle et simulations : Reproduction de situations de travail ou de contextes professionnels afin d'apprendre à gérer des situations spécifiques.
Méthode des cas : Analyse de situations réelles ou fictives pour développer la réflexion critique et la prise de décision.

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, attestation de formation et certificat de réalisation.

****

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 Sabrina De Clerck, votre contact administratif.

Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après le 19/05/2025 , 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 03/09/2024

Organisme de formation :

ARIA SUD PROVENCE-ALPES CÔTE D'AZUR
Association Régionale des Industries Alimentaires

Enregistrée sous le numéro
93840215384

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

N° de Certificat Qualiopi :
FR087476-1