



# 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](mailto:coralie@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Laure DUPIN**  
04 90 31 55 08  
[inscriptions@foodinpaca.com](mailto:inscriptions@foodinpaca.com)

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



## 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 Laure DUPIN, 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 :



Enregistrée sous le  
numéro

93840215384

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

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

