COMMERCIALISATION & MARCHÉS

100 % de satisfaction et 100 % d'objectifs atteints en 2024

Formation :
Gagnez en efficacité commerciale dans la relation avec les distributeurs filière fruits et légumes

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

- Appréhender les particularités des différents circuits de distribution français
- Identifier les besoins et attentes des différents interlocuteurs
- Pouvoir adapter ses propositions commerciales en fonction des interlocuteurs et des grands comptes
- Vendre le plan d'action commercial de son entreprise à ses clients distributeurs
- Construire une relation durable et 'win-win' avec ses clients distributeurs
- Utiliser durant la campagne les différents leviers de l'action commerciale
- Identifier ses propres faiblesses dans la négociation et ses voies de progrès
- Adapter sa tactique de négociation au profil de son interlocuteur
- Consolider son comportement de négociateur, tant pour le référencement que durant la campagne de commercialisation.

Intervenant : Frédéric CHATAGNON, Consultant en Stratégie et développement commercial & marketing de l'entreprise agro-alimentaire

Déroulé pédagogique :

Journée 1 de 10h30 à 12h30 :
1. Analyser les grands circuits de distribution : poids, caractéristiques, structures achats
Grande distribution et hard discount : parts de marché, concepts de vente, structures achats.
Mise en perspective des autres circuits : RHF, spécialistes, grossistes, Cash & carry
2. Identifier les attentes de la grande distribution, connaitre :
la chaîne commerciale et logistique en GMS (secteur des F&L)
les particularités de chaque enseigne de distribution française
le rôle des différents interlocuteurs
les besoins et attentes de chacun
3. Cerner les outils et leviers efficaces pour chaque enseigne de la grande distribution : référencement
développement des ventes
4. Saisir le fonctionnement du rayon F&L, son compte d'exploitation, ses contraintes et besoins, les principes du merchandising.

Public : Réservé aux comptes-clés, commerciaux, responsables commerciaux ou marketing des entreprises du secteur fruits & légumes.

Prérequis : Avoir un historique de responsabilité clients dans la filière F&L

Coût par participant :
1590€ HT/personne pour les deux journées soit 1908€ TTC
Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Paris Gare de Lyon

Date : 14 et 15 janvier 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

Food'in Provence-Alpes-Côte d'Azur
885 Chemin de la Forêt • 84140 Avignon
www.foodinpaca.com

Journée 1 de 13h30 à 18h30 :
5. Comprendre les rapports offre / demande et l'atomisation de la filière F&L
Taille et spécificités des marchés
Structure de l'offre et de la mise en marché
6. Construire et maitriser le plan d'action commercial de son entreprise
Objectifs, méthodologie, exemples
Bien analyser sa place et sa relation avec chaque grand compte client :
Positionnement concurrentiel
Leviers actuels, potentiels et objectifs
7. Identifier les types d'intervention possibles sur la chaîne de décision
Du responsable marketing jusqu'au chef de rayon
8. S'approprier les outils de la relation commerciale :
Les outils de la négociation centrale
La boîte à outils promotionnelle
Le pilotage de l'activité centrale et magasins
Les outils de supports à la vente

Journée 2 de 8h30 à 12h30 :
1. La négociation, une affaire de comportements
o La négociation, un art noble
o Les différents comportements en négociation
o Mieux se connaitre pour mieux négocier
2. Les rapports de force distributeur/fournisseur dans la filière F&L
o Equilibrer les rapports de force (les 6 curseurs du pouvoir)
o Déjouer les pièges des acheteurs

Journée 2 de 13h30 à 16h30 :
3. Les chemins de la négociation
Préparer et conduire sa négociation
La négociation au quotidien dans les F&Légumes
Les 5 règles d'or de la négociation
4. Les outils de la négociation
Exemples et modèles d'outils utilisés pour mieux négocier

Food'in Provence-Alpes-Côte d'Azur
885 Chemin de la Forêt • 84140 Avignon
www.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

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 30/12/2024 , 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 01/10/2024

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

Food'in Provence-Alpes-Côte d'Azur
885 Chemin de la Forêt • 84140 Avignon
www.foodinpaca.com