



NOUVEAUTE 2025

## Formation : Boostez votre négociation commerciale

### Objectifs de la formation :

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

- Se perfectionner à la négociation commerciale et aux techniques de vente

**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  
Les Conditions Générales de Vente et le tarif  
Comprendre Le profil des acheteurs : anticiper le système de communication en phase de négociation

De 13h30 à 17h

La préparation type d'une négociation avec un grand compte  
Les phases de la négociation : MIRE, Concessions Contreparties  
Cas pratique : Training de négociation

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

**Prérequis :** Avoir des connaissances fondamentales en vente commerciale.

**Coût par participant :**  
Adhérents 2025 : 550€ HT  
Non Adhérents 2025 : 750€ HT  
*Cette formation peut être pris en charge par votre OPCO*

**Lieu :** En ligne

**Date :** 16/09/2025

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

**Durée :** 1 journée collective 7h

Distanciel

### Contact pédagogique :

**Coralie BENITO**  
04 90 31 55 19  
[coralie@ariasud.com](mailto:coralie@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Sabrina De Clerck**  
04 90 31 55 08  
[sabrina.declerck@foodinpaca.com](mailto:sabrina.declerck@foodinpaca.com)



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET 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

Lors des formations en distanciel, les séquences en visioconférence sont organisées via l'application Teams – un test de débit vous sera proposé. Recommandation : se connecter 15 minutes avant démarrage de la formation pour le test connexion

## 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 01/09/2025, 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 04/07/2025**

## Organisme de formation :



**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](#)



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT