



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 :

- Comprendre les circuits de distribution et les besoins des interlocuteurs pour adapter ses propositions commerciales
- Construire et maintenir une relation durable et "win-win" avec les clients distributeurs
- Améliorer ses compétences en négociation en s'adaptant aux profils des interlocuteurs et en consolidant son comportement de négociateur

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

Déroulé pédagogique :

09h00 - 12h30 :

- Analyser les grands circuits de distribution : poids, caractéristiques, structures achats
- Identifier les attentes de la grande distribution
- Cerner les outils et leviers efficaces pour chaque enseigne de la grande distribution
- Saisir le fonctionnement du rayon F&L, son compte d'exploitation, ses contraintes et besoins, les principes du merchandising
- Comprendre les rapports offre / demande et l'atomisation de la filière F&L

13h30 - 17h00 :

- Construire et maîtriser le plan d'action commercial de son entreprise
- Identifier les types d'intervention possibles sur la chaîne de décision
- S'approprier les outils de la relation commerciale

Public :

Commercial, Marketing du secteur fruits & légumes.

Prérequis :

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

Coût par participant :

Adhérents 2026 : 1 740 € HT

Non Adhérents 2026 : 1 740 € HT

Lieu :

- Marseille Aéroport (**session 1**)
- Paris Gare de Lyon (**session 2**)

Date :

Session 1 : 28 et 29 /01/2026

Session 2 : 18 et 19/11/2026

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

Durée : 2 journées collectives

Contact pédagogique :

Lucile Demametz

06 22 66 20 02

lucile@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck

04 90 31 55 08

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



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



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 **10 jours avant la date de début de la formation**, 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 05/09/2025

Organisme de formation :



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