



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 :

Journée 1 09h00 - 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

De 13h30 à 17h00 :

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

Journée 2 09h00 - 12h30 :

- 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

De 13h30 à 17h00 :

- La préparation type d'une négociation avec un grand compte
- L'adaptation anticipée au système de communication et au profil de l'acheteur

Public :

Commercial, Direction

Prérequis :

Avoir des connaissances fondamentales en management commercial

Coût par participant :

Adhérents 2026 : 1 300 € HT

Non Adhérents 2026 : 1 700 € HT

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu :

Avignon

Date : 30/06/2026 et 01/07/2026

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 :

Lucile Demametz

06 22 66 20 02

lucile@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck

06 22 66 20 06

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

La différence ARIA Sud : immersion et certification

Une expérience unique, une reconnaissance concrète

Avec nos Labs immersifs (Food In Lab), chaque participant expérimente des situations réelles, favorisant l'apprentissage par l'action.

À l'issue, une **micro-certification** atteste des compétences acquises.

- **Pour le salarié** : une reconnaissance officielle et transférable, qui renforce son employabilité et sa confiance.
- **Pour l'entreprise** : une montée en compétences ciblée, mesurable et directement applicable dans les pratiques quotidiennes.

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.

Outils d'évaluation :

✓ QCM profil acheteur

Tableau croisé avec 4 profils et 6 items « caractéristiques et comportements » à remplir (OUI/NON)

Résultat = note sur 24 points

Suite du tableau croisé avec 4 profils et 4 items « attitudes à adopter » à remplir (OUI/NON)

Résultat = note sur 16 points

✓ Grille d'analyse de la situation

A partir de scénarios, avec des éléments (fiche animation) pour l'acheteur et des éléments pour le négociateur (fiche animation), le/la candidat.e met en œuvre la situation.

A partir de l'observation de la situation, l'évaluateur utilise une grille d'analyse de la situation permettant de distinguer le respect des étapes et d'évaluer ainsi la compétence.

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

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 02/12/2025



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT