



Formation :

Préparez et réussissez votre négociation annuelle avec les grands comptes

Objectifs de la formation :

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

- Identifier les enjeux de la culture client interne /externe
- Appréhender les différents niveaux de la culture client dans l'entreprise
- Développer une posture à mettre en place pour une meilleure satisfaction client

Intervenant : Bernard CHAUDERON, Expert-référent "Commerce et distribution" de l'ARIA SUD

Déroulé pédagogique :

De 09h00 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 17h00 :

- 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, responsables de magasin

Prérequis :

Avoir une fonction commerciale

Coût par participant :

Adhérents 2026 : 550 € HT

Non Adhérents 2026 : 750 € HT

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Distanciel - visioconférence

Date : 08/09/2026

Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation

Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

Durée : 1 journée collective (7H)

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

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 24/02/2026

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](#)



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT