



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Formation :

Préparez et réussissez votre négociation annuelle avec les grands comptes

Offre régionale - Attitude et relation client

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser la négociation grand compte en réseau
- Réaliser des exercices pratiques et des sketches de training

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

Déroulé pédagogique :

JOUR 1

De 09h00 à 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
- Préparation de la négociation chez un client grand compte (étude de cas)

JOUR 2

De 09h00 à 12h30 :

- Préparer ses besoins en contreparties pour développer son chiffre d'affaires
- Préparer son scénario en négociation globale 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 :

Dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, responsables de magasin

Prérequis :

Avoir des connaissances fondamentales en vente commerciale

Coût par participant : 1 300€ HT

Cette formation est prise en charge par OCAPIAT dans le cadre de l'offre régionale

Lieu : Avignon

Date : 08 et 09/09/2026

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

Ouverture de session à partir de 6 stagiaires

Durée : 2 journées collectives (14H)

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

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 11/03/2026

Organisme de formation :



Enregistrée sous le
numéro

93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat*



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT