

COMMERCIALISATION & MARCHÉS

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 :

JOURNEE 1

De 10h30 à 12h30 :
1. Analyser les évolutions de la consommation des F&L
2. Connaître les grands circuits de distribution : poids, caractéristiques, structures achats
Grande distribution
Mise en perspective des autres circuits : RHF, spécialistes, grossistes, Cash & carry
3. Identifier les attentes de la grande distribution :
la chaîne commerciale et logistique en GMS (secteur des F&L)
le rôle des différents interlocuteurs
les besoins et attentes de chacun
4. Cerner les outils et leviers efficaces pour travailler avec les enseignes de la grande distribution : référencement et développement des ventes
5.Saisir le fonctionnement du rayon F&L, son compte d'exploitation, ses contraintes et besoins, les principes du merchandising.

De 13h30 à 18h30 :
6.Comprendre les rapports offre / demande et l'atomisation de la filière F&L
7.Construire et maîtriser le plan d'action commercial de son entreprise : Objectifs, méthodologie, exemples
Bien analyser sa place et sa relation avec chaque grand compte client : positionnement concurrentiel, leviers actuels, potentiels et objectifs
8.Réussir ses rendez-vous annuels : bilan de campagne, projection, plan d'actions.
Dont jeux de rôles et mises en situation.

Public :
Commercial, Marketing du secteur fruits & légumes.

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

Coût par participant :
Adhérents 2027 : 1 740 € HT
Non Adhérents 2027 : 1 740 € HT
Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu :
- Marseille Aéroport

Date :
27 et 28/01/2027

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



COMMERCIALISATION & MARCHÉS

JOURNEE 2

De 08h30 à 12h30 :
1.La négociation, une affaire de comportements
2.Les rapports de force distributeur / fournisseur dans la filière F&L
- Equilibrer les rapports de force (les 6 curseurs du pouvoir)
- Déjouer les pièges des acheteurs
3.Mieux se connaître pour mieux négocier
(outil de connaissance de soi et de ses interlocuteurs)

De 13h30 à 16h30 :
4.La négociation au quotidien dans les F&L – Les 5 règles d'or de la négociation
2.Négocier les différentes situations de campagne (ouverture de lignes, pénurie, pic d'offre, litiges)

Conclusion : Voies de progrès individuel.

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

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 04/11/2026

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