



PROGRAMME ET PLANNING DE FORMATION

Politique commerciale et négociation

1. Objectifs Pédagogiques

OBJECTIF et RESULTAT attendus:

Comprendre et participer à la politique commerciale , Maîtriser LA NEGOCIATION en réseau client

Être capable de construire la politique commerciale et mener une négociation en clientèle grand compte (avec spécificité de la GMS)

Réaliser des exercices pratiques et des sketches de training

2. Contenu général de la formation

JOUR N°1 COMPRENDRE LA POLITIQUE COMMERCIALE PREAMBULE A LA NEGOCIATION

Mise à jour avec EGALIM du 2 octobre 2021.

9H/13H LES FONDAMENTAUX

Les CGV et le TARIF , base de la politique commerciale pour négocier avec les clients

La loi et les évolutions de la loi et conséquence sur la politique commerciale

L'EVOLUTION DE SA POLITIQUE TARIFAIRE EN PHASE AVEC LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE ET LE MARCHÉ (évolution matière première, concurrence, approche prix consommateur)

Tarif général

Le prix 3net : quelle marge pour l'entreprise

Pour déterminer une évolution de tarif , que prendre en compte (structure remises, couts..)

14H/17H : CONTRAT CLIENT ET COMPTE D'EXPLOITATION

LES CONTRATS CLIENTS : LE PLAN d'AFFAIRES

Les fondamentaux des contrats clients

L'aspect légal

Les contreparties : (nouveautés, promotion..)

Le cas des NIP

LE COMPTE D'EXPLOITATION d'ENSEIGNE

Exercice de compte d'exploitation CLIENT

LA COHERENCE DES POLITIQUES COMMERCIALES entre les différents réseaux de commercialisation (RESEAU BIO , etc..)

LES EXIGENCES DE LA DGCCRF POUR VOTRE ENTREPRISE

La convention unique

CGV, CPV,

CAS : ETUDE D'un cas de préparation de négociation GLOBALE Sur un réseau de commercialisation



JOUR N°2 NEGOCIATION ET SA PREPARATION **9H/13H PREPARER SUR L'ENSEMBLE DU RESEAU DE COMMERCIALISATION**

Développer le business professionnellement

PREPARER SES BESOINS EN CONTREPARTIES POUR DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRE

PREPARER VOTRE SCENARIO DE NEGOCIATION GLOBAL DU RESEAU DE COMMERCIALISATION PAR LA DIRECTION COMMERCIALE

Etablir un plan dans le temps de votre négociation
Gestion des objectifs

14H/17H : PREPARER LA NEGOCIATION AVEC UN GRAND COMPTE CLIENT

LA PREPARATION TYPE D'UNE NEGOCIATION AVEC UN GRAND COMPTE

Gestion du temps et scénari
Le compte d'exploitation du client grand compte
LA Préparation type du Rendez-vous grand compte en Négociation.

Cas DE préparation CHEZ Un négociation client grand compte

L'ADAPTATION ANTICIPEE AU SYSTEME DE COMMUNICATION et au profil DE L'ACHETEUR

Les 4 profils types de communication achat.
Comment s'adapter à chacun d'entre eux : quel comportement adopté ?

JOUR N°3 NEGOCIATION TACTIQUE ET TRAINING **9H/13H LA NEGOCIATION ET SES TACTIQUES**

LA NEGOCIATION ET SES TACTIQUES

LA NEGOCIATION et SES FONDAMENTAUX

Stratégie et objectifs : la Mire
Tactiques : la gestion de la pression par le temps !
Conduite/ Contenu

14H/17H : TRAINING

TRAINING DE NEGOCIATION

REALISER DES EXERCICES DE TRAINING SOUS FORME DE SKETCHES EN NEGOCIATION : en FACE A FACE

NEGOCIATION APPROFONDIE

- AU CŒUR DE LA NEGOCIATION: GESTION D'UN CONFLIT EN NEGOCIATION et CONCLUSION DE LA NEGOCIATION !

Débriefing par chaque stagiaire
Débriefing Formateur selon la grille

3. Public

Pré-requis nécessaire : Avoir une expérience de la commercialisation de produits agro-alimentaire dans différents réseaux de distribution en France.

Public : Dans le cas où un stagiaire serait en situation **de Handicap** , l'organisme de formation est en capacité d'étudier l'ensemble des possibilités et de s'adapter selon le besoin.



4. Méthode pédagogique

UNE METHODE ACTIVE ET PARTICIPATIVE

- Des **apports théoriques** sur la Politique commerciale , négociation, pilotage d'équipe
- Des **illustrations** et **exercices** d'application.
- Des **situations d'Interactivité** : animation avec support en diaporama, visionnage de films et d'animation **en présentiel Intra-Entreprise**
- La **mise en action des participants** : favorisant la mise en pratique immédiate des concepts et outils, sur la base de cas concrets **et de sketches**
- Des **échanges entre participants** pour favoriser les réactions, accompagner la concertation, s'accorder sur les termes employés, communiquer sur ses objectifs
Nous mettons au point des supports stagiaires illustrés et synthétiques. Ces outils sont remis aux stagiaires sous forme papier et sous forme électronique pour favoriser leur appropriation des contenus et contribuer ainsi à leur mémorisation.
Nos supports de intègrent également des **quizz et étude de cas, des sketches** permettant de mesurer les acquis.

5. Moyens pédagogiques, techniques , d'encadrement mis en oeuvre

Séances de formation **EN PRESENTIEL Intra-Entreprise**

Séances de formation en salle	Dossiers techniques remis aux stagiaires
Etude de cas concrets	Paperboard, présentation Diaporama
Exposés théoriques	Ordinateur , Vidéoprojecteur



La formation ayant lieu dans les locaux de la structure, cette dernière doit s'assurer qu'ils permettent aux stagiaires de suivre la formation dans des conditions satisfaisantes de sécurité, confort et mises en pratique des connaissances transmises (notamment pour les jeux de rôles), que la formation est dispensée dans des locaux distincts des lieux de travail habituels des stagiaires (art. D6321-3 Code du travail).

Les locaux doivent répondre aux normes ERP, accessibilité aux personnes à mobilité réduite et facilité d'accès par les moyens de transport. Le formateur assure également le suivi administratif de la formation depuis la proposition d'intervention jusqu'à la saisie des fiches d'évaluation .

Le formateur sur cette action sera BERNARD CHAUDERON titulaire d'un DESS (master 2) Management des entreprises agro-alimentaire option marketing
Ancien Directeur Commercial et expérience pendant 15 ans en commercial terrain, développement des ventes, Négociateur, manager de force de vente
Gérant de la société ABCOMMERCIAL, depuis 10 ans , qui accompagne des entreprises ,dans leur développement commercial et marketing.

Déclaration enregistrée sous le numéro 93.13.14482.13., auprès du préfet de la région Provence Alpes Cote D'Azur.

ABCOMMERCIAL certifié qualité QUALIOP1 24/08/2020 pour les actions de formation

6. Suivi de l'exécution-Evaluation

Suivi de l'exécution : Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation d'assiduité de fin de formation individuelle.

L'évaluation s'effectuera :

- en amont de la formation, avec un questionnaire d'évaluation des acquis
- en cours de formation pour chacun des thèmes,
- en fin de formation sur la base du questionnaire d'évaluation des acquis et de l'évaluation de la satisfaction par les stagiaires.

A l'issue de cette formation, une attestation d'assiduité de fin de formation sera remise aux stagiaires.



7. Durée -Organisation

DUREE : 3 jours soit 21heures

Les horaires de formation sont : 9h – 13H / 14h – 17H00.

Dates : A déterminer avec le client

Rythme : en continu

Mode d'organisation pédagogique : présentiel

Lieu de formation : intra-entreprise

Une convocation et un plan d'accès seront transmis à chaque stagiaire.

Pour toute information concernant la formation, vous pouvez contacter

CHAUDERON BERNARD

TEL 0632177017

EMAIL : bchauderon@abcommercial.fr

Article 8 - Conditions financières

Formation sur mesure. Pour toute demande de devis, contactez-nous pour recevoir une proposition pédagogique et financière personnalisée.

L'entreprise bénéficiaire s'engage à procéder au règlement de ce prix directement au bénéfice de l'organisme de formation, et ce, par rapport aux droits de l'entreprise à l'égard de l'organisme paritaire collecteur agréé auquel cette dernière règle sa participation au financement de la formation professionnelle continue.

L'entreprise bénéficiaire s'engage à régler les factures émises par l'organisme de formation sous un délai de 30 jours à compter de la réception des dites factures.

Article 9 – DELAIS DE VALIDATION ET DE PLANIFICATION

MERCI DE ME RENVOYER LE PROGRAMME VALIDEE PAR RETOUR DE SIGNATURE AVANT LE POUR UNE FORMATION PREVUE DU



La convention de formation vous sera transmise après validation du programme.

Pour toute information concernant la formation, vous pouvez contacter l'intervenant de ABCOMMERCIAL :

CHAUDERON BERNARD

TEL 0632177017

EMAIL : bchauderon@abcommercial.fr

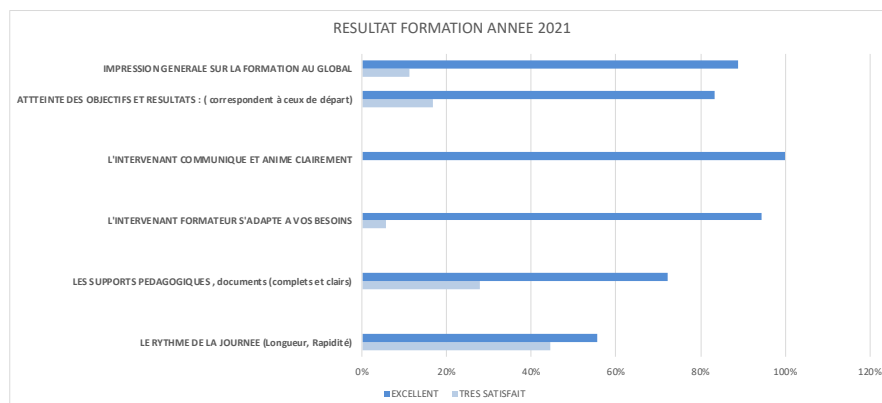
INDICATEURS DE RESULTATS ...2021

LES INDICATEURS DE RESULTATS en 2021

EN 2021 FORMATION REALISEE PAR ABCOMMERCIAL

10 ENTREPRISES

18 PERSONNES FORMEES



Données du 1er Janvier au 31 Décembre 2021 calculées sur la base des questionnaires de satisfaction reçus, complétés par les participants à l'issue des formations – Données actualisées annuellement.



Données du 1er Janvier au 31 Décembre 2021 calculées sur la base des questionnaires de satisfaction reçus, complétés par les participants à l'issue des formations – Données actualisées annuellement. S'ils le souhaitent, les stagiaires peuvent avoir accès aux résultats de nos enquêtes sur demande. Il en est de même pour l'ensemble des parties prenantes (clients, organismes financeurs).