

Jeudi 18 avril 2019

Objectifs

- Connaître les différentes chaînes de la distribution spécialisée Bio et leurs modes de fonctionnement
- Établir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- Préparer et réaliser ses négociations commerciales « Grand comptes » en maîtrisant les techniques de vente spécifiques et la réglementation.

Programme

- Le réseau spécialisé Bio : un marché bien organisé et mature
- Où le référencement peut-il se faire pour une TPE/PME bio ?
- Les spécificités des différentes enseignes nationales et régionales
- La préparation de la négociation commerciale avec ces enseignes et la création des CGV
- L'entretien avec l'acheteur d'une enseigne spécialisée bio

Méthodes pédagogiques & documents remis

Méthode participative
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences, livret stagiaire.

Moyens pour suivre l'exécution de la formation : feuille d'émargement et attestation de formation
Moyens évaluation des connaissances : exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation

Intervenante

Olivier FABREGOUL

Spécialiste du Réseau Bio

Public ciblé

*Responsable et/ou
Directeurs de coopératives
Responsables commerciaux
/ Commerciaux*

Date et Lieu

Jeudi 18 avril 2019

Avignon

Tarif

Tarif adhérent :
400€ HT / jour / Stagiaire
soit 480€ TTC / jour / stagiaire

Tarif non adhérent :
500€ HT / jour / Stagiaire
soit 600€ TTC / jour / stagiaire

Plan de formation des entreprises



À retourner à : ldupin@coopdefrance-alpesmediterranee.coop avant **le 4 avril 2019**

Entreprise/Coopérative :

Adresse :

Code postal : _____ Ville : _____

Personne à contacter au sein de la coopérative :

Fonction :

Téléphone : EMail :

Réussissez vos négociations commerciales « Grands comptes » en distribution Bio : 18 avril 2019

Nom, Prénom	Fonction	Adresse mail pour envoi convocation

Facturation de la formation :

- A votre entreprise
- A votre OPCA.

Nom et adresse à qui envoyer la facture :

Cachet

Nom et qualité du signataire

.....

Fait à..... Le/...../2019

Signature :

Formation : conditions générales de vente ¹

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un stagiaire ne peut participer à la formation pour un cas de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres situations, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, 100 % du coût sera facturé à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente.

¹ Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.