



Association Professionnelle
de Cosmétique Ecologique et Biologique

PRÉPARER SES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES GRANDS COMPTES EN MAGASINS BIO

1 JOUR

22 mars 2018
à Valence

20 sept. 2018
à Paris

HORAIRES
9h00–17h00

TARIFS
Adhérent
399€ HT

Non adhérent
599€ HT



En partenariat avec



**INSCRIPTION
VALENCE**

**INSCRIPTION
PARIS**



OBJECTIFS

- + Etablir sa politique commerciale et préparer ses tarifs
- + Maîtriser les techniques de vente en grands comptes
- + Connaître la réglementation (LME)



PROGRAMME

Matin :

- Connaître les différentes chaînes de distribution bio et leurs modes de fonctionnement entre franchisées et intégrées. Tour d'horizon des atouts et spécificités de chacune
- Quelles stratégies commerciales adopter selon les enseignes ?
- Quels moyens humains mettre en place selon l'organisation de l'enseigne ?
- Préparer sa négociation commerciale

Pause déjeuner

Après-midi :

- Préparer ses remises
- Proposer un plan promotionnel
- Echantillonnage
- Argumentaires et aides à la vente
- Cas pratiques et mise en situation
- Conclusion



PUBLIC

- Chefs d'entreprise
- Responsables du développement commercial
- Export



PRÉREQUIS

Expérience en développement commercial de 2 ans.

ÉVALUATION DE FORMATION

A chaud au format papier.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

Approfondissement théorique sous forme de présentation Powerpoint, échanges et réponses aux questions des participants. Exercices de mise en pratique/situation.



INTERVENANT

Olivier FABREGOUL, consultant et fondateur de OF Conseils.



www.cosmebio.org



04 75 60 27 40



formation@cosmebio.org