

Lundi 19 juin 2023 de 9h00 à 17h30

Les relations tripartites :

Comment piloter efficacement ses relations et développer ses ventes pour des partenariats gagnant-gagnant

Formation en présentiel

Public

Cette formation innovante et opérationnelle **s'adresse à des personnes expérimentées** et notamment aux directeurs de département foodservice, responsables grands comptes, comptes-clés.

Le champ large des relations tripartites concerne aussi : les responsables de force de vente CHF ou de développement des ventes, responsables marketing, trade marketers.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire.

Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Programme

ETAPE 1 : « Le jeu et les enjeux : comprendre le contexte achat-vente-revente des 3 parties »

- Rappel des fondamentaux en CHF.
- Le jeu à 3 : découverte pédagogique du consensus au rapport de force.
- Les enjeux des 3 acteurs : industriels, distributeurs, grands utilisateurs.
- Les 3 grands schémas des relations tripartites dans les métiers de la CHF.

ETAPE 2 : « Préparer et mettre en œuvre l'approche des relations tripartites »

Découvrir une méthode en pas à pas pour :

- Evaluer et positionner une relation à 3.
- Définir les champs d'actions et leurs cibles (auprès de qui ?).
- Repérer les bénéfices recherchés par chacun : les leviers clés d'activation.
- Mettre au point stratégie et tactiques.

► Travaux en sous-groupes de mise en situation et d'activation des relations tripartites

Exercices pédagogiques sur la méthode d'activation des relations tripartites avec restitutions et échanges.

Intervention d'un

« Grand Compte Distributeur ou Utilisateur »
et déjeuner en sa compagnie

(sous réserve de disponibilité)

ETAPE 3 : « Conditions commerciales : comment les activer de façon efficace ? »

- Structurer ses conditions commerciales et les rendre applicables aux 3 schémas des relations tripartites.
- Exercice pédagogique sur la chaîne de la valeur : savoir valoriser les gains de valeur de chaque partie et mieux utiliser ses conditions commerciales.
- Définir un plan d'actions auprès d'un distributeur et d'un grand utilisateur, préparatoire à de bonnes négociations (comment ?).

Objectifs pour les participants

- **Structurer ses connaissances des relations tripartites.**
- Apprendre à se situer dans une relation tripartite (logique, stratégie et leviers).
- **Acquérir une méthodologie pour agir efficacement avec les clients** (définir des plans d'action adaptés, développer des contrats gagnant-gagnant et renforcer les partenariats).

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation réalisée à l'issue de la formation.

Moyens pédagogiques et encadrement

► Formateurs :

- Eric NARDIN | GPS2
- Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

► **Supports** : Présentation PowerPoint / Etudes de cas / Grilles d'analyse / Outil Excel de positionnement des relations tripartites en CHF / Echange avec un acteur du marché.

► **Durée de la formation** : 7 heures

► **Coût de la formation** :

Tarif membre : 760 € HT - 912 € TTC

Tarif non membre : 1.110 € HT - 1.332 € TTC

► **Lieu de la formation** :

124 boulevard de Magenta
75010 PARIS
01 53 01 93 10

geco@gecofoodservice.com
www.gecofoodservice.com



GECO
FOOD SERVICE

Cette formation n'a pas pour objet de répondre aux aspects juridiques des relations tripartites qui sont traités dans une formation spécifique complémentaire.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le GECO Food Service).