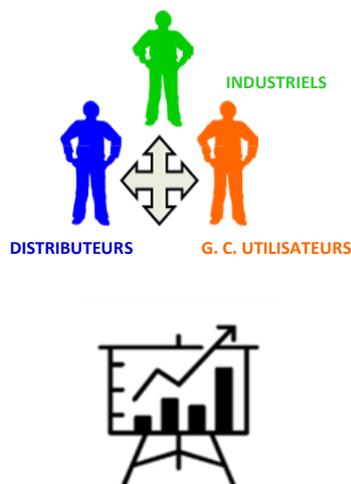


Mardi 10 Octobre 2023 de 9h00 à 17h30

RELATIONS TRIPARTITES FOOD SERVICE

APPROCHES MARKETING - VENTE

*Comment mieux développer votre business et celui de vos clients Grands Comptes Utilisateurs & Distributeurs :
vos leviers fondamentaux pour rechercher durablement du gagnant pour tous ?*



- ▶ **AMELIORER vos APPROCHES STRATEGIQUES & TACTIQUES FOOD SERVICE**
Avec les **BONNES CLES** des **RELATIONS TRI PARTITES**

- ▶ **PILOTER MIEUX OPERATIONNELLEMENT**
vos **RELATIONS TRI PARTITES AU NIVEAU:**
RELATIONNEL, ECONOMIQUE, QUALITATIF

- ▶ **APPORTER des BENEFICES PRODUITS/SERVICES SPECIFIQUES** vers chacun de
vos **CLIENTS UTILISATEURS & DISTRIBUTEURS**
= créer votre **DIFFERENCE**

« Permet de mieux comprendre, analyser, cibler, adapter ses offres-arguments à chaque Utilisateur & Distributeur »

« Je ressors avec plus d'armes grâce à la méthode et les outils »

« Des cas métiers très pratiques dans l'échange, l'écoute, la bonne humeur »

Développez les Expertises Métiers 100% Food Service de vos Equipes !



Mardi 10 Octobre 2023 de 9h00 à 17h30



RELATIONS TRIPARTITES FOOD SERVICE APPROCHES MARKETING - VENTE

Comment développer votre business et celui de vos clients : vos leviers fondamentaux pour rechercher du gagnant pour tous ?

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 : « Chaîne de valeur & CGV : 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 ?).

Conclusion et Evaluations (Tests et autoévaluation à chaud)

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 à chaud.

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



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).