

Les relations tripartites :

Comment piloter efficacement ses relations et développer ses ventes



Pour qui ?

Cette formation innovante et spécifique **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, chefs de produits, trade marketers, conseillers culinaires R&D.

Aucun prérequis n'est demandé.

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 :

- Évaluer 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** (industriels, distributeurs et grands comptes utilisateurs).
- 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).
- Développer son professionnalisme.

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

Moyens pédagogiques et encadrement

► Intervenants :

- **Eric NARDIN** | GPS2
- **Laurence VIGNÉ** | GECO Food Service
- **Echange avec un acteur du marché.**

► **Supports :** Présentation PowerPoint / Etude de cas / Grilles d'analyse / Outil Excel de positionnement des relations tripartites en CHF.

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

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



187 rue du Temple • 75003 PARIS • Tél. : 01 53 01 93 10
E-mail : geco@gecofoodservice.com
Site internet : www.gecofoodservice.com