

# NÉGOCIATIONS EN FOOD SERVICE

Négocier avec audace !

## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous voulez franchir une nouvelle étape dans votre performance commerciale : passer de la vente à la négociation.
- Vous souhaitez challenger vos méthodes, vos techniques, et en acquérir de nouvelles.
- Vous vous demandez comment faire preuve de plus d'audace et d'innovation dans votre approche de la négociation.
- Vous voulez (re)trouver du plaisir et du jeu dans votre pratique commerciale.



## LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- 60% de la formation consacrée à des exercices de mise en situation.
- **Rebâtir les fondamentaux** de la vente et de la négociation sous le prisme de l'audace et du plaisir.
- **Une approche adaptée aux spécificités du Food Service** : approche distributeur / grossistes, négociation dans la cadre d'une relation tripartite.



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

**9,8/10**

« Formation très opérationnelle, claire, avec plein d'exemples et de sketches. Le formateur est dynamique, enthousiaste et inspirant. »

Emeline, Comptable-Clé RHF



# NÉGOCIATIONS EN FOOD SERVICE

Négocier avec audace !

🕒 Durée	2 jours (14 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	1 330 € HT – 1 596 € TTC
📄 Modalités	présentiel

Réservée aux membres du GECO Food Service

📅 8-9 avril 2025  
2-3 juillet 2025

**Cette formation vous enseigne l'art de la négociation en Food Service. Au programme : stratégies, tactiques, outils, méthodes, jeux de rôles. Sa singularité : mettre le plaisir et l'audace au cœur de la vente.**

## PUBLIC VISÉ

Directeurs de développement Food Service, responsables grands comptes, comptes-clés, responsables de forces de vente RHD ou de développement des ventes, DR, CVR, CS.

## PRÉ-REQUIS

Être en maîtrise des méthodes et techniques de vente.

## OBJECTIFS

- Savoir utiliser sa capacité à vendre pour négocier efficacement.
- Acquérir une stratégie et des tactiques de négociation.
- Systématiser les contreparties au quotidien (chez mon distributeur/grossiste et chez mon client final dans le cadre des relations tripartites).
- Oser plus et prendre du plaisir.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**Formateur**  
Benoît CANART, Consultant associé | STIMULI

**Supports**  
Jeux déconnectés, séquences de film, grille de préparation et de debriefing, paperboard.  
Aucun Powerpoint.

Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.  
Nous contacter : [geco@gecofoodservice.com](mailto:geco@gecofoodservice.com)

## PROGRAMME

### Les séquences

- Présentation croisée
- Purge en sortie de crise
- Méthodes et techniques de vente
- Différencier vente et négociation
- Modèle général du changement
- Situations de négociations
- Market place
- Stratégie de négociation
- Tactiques de concession
- Vis ma vie
- Pièges d'acheteurs

Séquences rythmées par des exercices pédagogiques (60% du temps consacré aux mises en situation)

### Étape 1 : Vendre et (re)vendre avant de négocier

- La préparation de visite
- La méthode de vente : rappel
- Vendre avant de négocier
- Préparer la négociation dans la vente
- Découverte ludique d'une méthode

### Étape 2 : Préparer son passage en négociation

- Rappel du traitement de l'objection
- L'art de la négociation
- L'importance d'Oser
- Savoir anticiper les pièges d'acheteurs

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

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

**Qualiopi**  
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :  
Actions de formation

**GECO**  
FOOD SERVICE