

RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT

Approches marketing - vente

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous avez déjà **une vision et une pratique de la relation tripartite**, mais vous voulez aller plus loin pour en faire **un véritable levier de différenciation pour votre business**.
- Vous souhaitez **explorer les dimensions stratégiques, tactiques et relationnelles**.
- Vous êtes à la recherche d'une **méthodologie et d'outils pour agir efficacement**.



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- **Une vision holistique** de la relation tripartite : **méthodologique, économique, stratégique, tactique, relationnelle**.
- Une vue en **3 dimensions** : **industriels, distributeurs, grands utilisateurs**.
- Des exercices réguliers tout au long de la journée pour mettre en pratique les données.
- **Une méthode et des outils pour agir rapidement et durablement**.
- **L'intervention d'un « Grand Compte Distributeur ou Utilisateur »** et déjeuner en sa compagnie*.



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,4/10



« Permet de mieux comprendre, analyser, cibler, et d'adapter ses offres et ses arguments à chaque utilisateur et distributeur. On ressort avec plus d'armes grâce à la méthode et les outils. »

Pierre, Compté clé



RELATIONS TRIPARTITES GAGNANT-GAGNANT

Approches marketing - vente

🕒 Durée	1 jour (7 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	780 € HT – 936 € TTC
💰 Tarif non-membre	1 140 € HT – 1 368 € TTC
📌 Modalités	présentiel

📅 23 avril 2025
25 juin 2025

Cette formation très opérationnelle combine l'appropriation d'outils et de méthodologies à l'exploration plus conceptuelle et qualitative de cette relation à 3 qui ne ressemble à aucune autre. Le tout au service de la création de valeur.

PUBLIC VISÉ

Cette formation 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 RHD ou de développement des ventes, responsables marketing, trade marketers.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- 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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs

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

Supports

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

PROGRAMME

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

- Rappel des fondamentaux
- Le jeu à 3 : du consensus au rapport de force
- Les enjeux des 3 acteurs.
- Les 3 grands schémas des relations tripartites en RHD

ÉTAPE 2 : Préparer et mettre en œuvre l'approche

Découvrir une méthode en pas à pas pour :

- Évaluer et positionner une relation à 3
- Définir les champs d'actions et leurs cibles
- Repérer les bénéfiques recherchés par chacun
- Mettre au point stratégie et tactiques

> Travaux en sous-groupes

> Intervention d'un « Grand Compte Distributeur ou Utilisateur » et déjeuner en sa compagnie*

ÉTAPE 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
- Définir un plan d'actions auprès d'un distributeur et d'un grand utilisateur

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.

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



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