

FORMATION : MAITRISER ET NÉGOCIER SES PRIX

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les participants seront capables :

- Avoir une vision globale de la distribution de produits alimentaire
- Connaître le fonctionnement des établissements et des enseignes, connaître leurs stratégies commerciales
- Pour chaque canal de distribution explorer les pratiques en matières de marge, coefficient, remises sur factures, ristourne...
- Connaître les poids des différents secteurs de distribution
- Améliorer sa performance grâce à la réponse spécifique aux besoins
- Calcul des prix en fonctions des pratiques des distributeurs (GMS, négoce...)
- Négocier ses prix avec des clients de la GMS et avec es clients export

Contenu et Déroulement

Introduction

- Les enjeux d'une répartition commerciale adéquate

Etude des canaux de distribution

- La grande distribution en France
- La grande distribution export,
- Le secteur traditionnel
- Le secteur de la restauration
- Le Duty Free

La segmentation

- Etude des outils d'analyse permettant de réaliser la segmentation
- Etude d'outils d'analyse stratégique (SWOT, PESTEL, ...) pour un meilleur positionnement produit

Calcul du prix de revient et calcul du prix de vente

- Calcul du prix de revient
- Calcul du seuil de rentabilité
- Calcul des marges
- Méthode d'élaboration des prix

Négociation de ses prix

- Les 7 péchés capitaux de la négociation
- Focus sur la négociation avec la grande distribution
- Focus sur la négociation tarifaire à l'export



Retrouvez-nous sur



Toutes les infos sur www.ifria.fr

37 Avenue du Docteur Albert Schweitzer
CS 80013 - 33403 Talence Cedex
Tel : 05 56 38 38 08
contact@ifria-aquitaine.fr

FORMATION : MAITRISER ET NÉGOCIER SES PRIX

Public visé et Pré-requis

- Salariés d'entreprises de l'encadrement intermédiaire de production, logistique, maintenance, conducteur de ligne (production, process, conditionnement...)
- Les salariés qui participeront à cette formation devront savoir lire et écrire afin de pouvoir appréhender les modules proposés
- Possibilité de personnalisation de la formation
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Modalités pédagogiques

- Positionnement des participants lors de l'accueil sur les attentes de la formation
- Méthodes pédagogiques participatives tenant compte de l'expérience des stagiaires, du contexte et de la réalité du travail, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants
- Les apports théoriques seront illustrés par des exercices pratiques et des études de cas
- Support individuel de formation remis à chaque participant

Durée

- 2 jours (14 heures)

Lieu de la Formation

- IFRIA Nouvelle Aquitaine (Talence)

Modalités d'évaluation et Validation

- Des évaluations formatives régulières sont réalisées par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et progressions des participants dans une perspective de réajustement
- Une validation des acquis est réalisée en fin de formation (sous forme de quizz par exemple)
- Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant

Modalités et délais d'accès

Contactez l'IFRIA par mail : contact@ifria-aquitaine.fr ou téléphone : 05 56 38 38 08, un(e) Chargé(e) de Formation répondra sous 3 jours ouvrés à la demande

Nombre de stagiaires

- 12 personnes maximum

Coût de la Formation

- Tarif de base à partir de 250 € / stagiaire / jour



Retrouvez-nous sur



Toutes les infos sur www.ifria.fr

37 Avenue du Docteur Albert Schweitzer
CS 80013 - 33403 Talence Cedex
Tel : 05 56 38 38 08
contact@ifria-aquitaine.fr