



## Fonctions commerciales

# Défendre et valoriser ses marges

**Durée : 2 jours**

### Pour qui ?

Toute force de vente qui négocie avec la grande distribution

### Pré-requis

Maîtriser la méthode et les techniques de vente

### Objectifs pédagogiques

Comprendre les impacts de la législation et les conséquences pour l'entreprise

Maîtriser les différents calculs commerciaux et les outils nécessaires à la gestion des masses de marge

Construire les arguments à développer et maîtriser la manière d'intervenir

Faire face aux pressions des acheteurs sur la défense des marges

Maîtriser les parades

Structurer ses entretiens de façon efficace

## Avant la formation

Chaque participant envoie à l'animateur un support d'aide à la vente (argumentaire)

## Contenu

- ❑ Maîtriser les calculs commerciaux de base
- ❑ Prendre conscience des nouvelles attentes clients
  - Prendre conscience de l'impact de la législation sur la marge des distributeurs
  - Identifier le niveau d'intervention selon les enseignes
- ❑ Maîtriser la méthode d'intervention
  - Attirer l'attention sur la problématique par une accroche impactante
  - Mettre en avant un problème et faire réfléchir sur les conséquences
  - Maîtriser l'utilisation d'un simulateur de marge
  - Faire parler les chiffres et utiliser efficacement ses supports
- ❑ Bâtir ensemble une solution avec le client : faire agir
  - Verrouiller un plan d'action immédiat et obtenir un effort de mise en place des accords
  - Traiter les résistances et les remarques négatives
  - Maîtriser la manière de rebondir sur les remarques du client
- ❑ Se préparer efficacement
- ❑ S'entraîner de façon intensive

## Méthodes pédagogiques

Entraînement intensif aux calculs commerciaux

Observation d'un support vidéo enregistré

Travail sur cas réels

Quizz de prise de conscience de ses connaissances sur la législation en cours

Participation active des stagiaires

Mise en commun d'expériences

## Documents remis

Fiche aide mémoire

Guide d'auto entraînement décliné en démarche observable

## Après la formation

« Abonnement » au kit après formation