



GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE DANS LA RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS

SEMINAIRE DE FORMATION INTER-ENTREPRISES POUR LES COMMERCIAUX DU SECTEUR FRUITS ET LEGUMES

**22 et 23 novembre 2016,
12 janvier 2017
Paris**

SEVE CONSEIL accompagne les entreprises et les marques des secteurs agro-alimentaires dans leur développement sur le marché.

L'expertise de ses 6 consultants est reconnue dans plusieurs filières, **et en particulier dans la filière Fruits & Légumes.**

Nous proposons en novembre 2016 et janvier 2017 **un cycle de formation opérationnelle, destiné à enrichir les savoir-faire des commerciaux (responsables commerciaux, comptes clés) dans leur relation avec les circuits de distribution (en particulier les enseignes GMS).**

Thème : GAGNER EN EFFICACITE DANS LA RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS

Programme détaillé p 2

- ✓ 22 nov 2016 : Mieux appréhender les circuits de distribution et leurs attentes
- ✓ 23 nov 2016 : Mettre en œuvre efficacement la politique commerciale de notre entreprise
- ✓ 12 janv 2017 : Améliorer son attitude de négociateur dans le commerce F&L (journée training)

Les deux premières journées sont indissociables. Le cycle complet est recommandé.

Fiche d'inscription p 6

Présentation SÈVE CONSEIL p 7

Nous animons également des séminaires commerciaux internes, conçus avec les dirigeants en fonction des priorités spécifiques de l'entreprise.

Nous intervenons bien entendu en conseil auprès des PME et collectives de la filière F&L, afin de consolider et dynamiser le positionnement des entreprises sur leurs marchés.

Ils en parlent....

Frédéric Chatagnon, dirigeant associé de Sève CONSEIL, anime depuis de nombreuses années des séminaires pour les commerciaux et responsables des entreprises F&L.

- « A chaque séminaire de SEVE, j'essaie d'y inscrire l'un de nos commerciaux ; ils en reviennent regonflés, et mieux armés pour le quotidien » Eric, Directeur commercial d'un groupe coopératif légumes
- « j'ai apprécié de sortir le nez du guidon pendant 3 jours, d'échanger avec d'autres librement, de réfléchir à comment être plus productif dans notre métier » Stéphane, compte-clé dans un groupe privé fruits.
- « Ca nous fait du bien de nous ressourcer, car notre activité est usante ; or on s'aperçoit qu'on peut vraiment progresser dans notre relation clients » Marc, commercial.

Cycle commerciaux
GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE
DANS LA RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS

Réservé aux comptes-clés et commerciaux des entreprises du secteur fruits & Légumes

PROBLEMATIQUE :

Les pratiques du métier de la vente des fruits et légumes frais ont considérablement évolué au cours de ces dernières années sous l'effet de la concentration et de la mondialisation des marchés.

Pour faire face, les entreprises fournisseurs des différents circuits de distribution cherchent en permanence à être performantes : favoriser la réactivité aux marchés national et mondial, améliorer la synergie des compétences internes, accroître la performance du service commercial.

Ces orientations passent en particulier par la formation des hommes et femmes de ces équipes.

SEVE CONSEIL propose donc aux commerciaux et responsables commerciaux un cycle de formation visant l'amélioration de leur efficacité commerciale, au cours d'un cycle de 3 journées de formation.

OBJECTIFS DU CYCLE DE FORMATION :

Ce stage de formation vise à fournir aux commerciaux et responsables commerciaux des entreprises de la filière fruits et légumes les éléments nécessaires pour faire progresser leur prospection, leur approche de leur clientèle (et en particulier la grande distribution), leur efficacité économique et leur propre comportement commercial.

PUBLIC ET PARTICIPANTS

- Sociétés : les fournisseurs du rayon F&L : 1^{ère} gamme, 4^{ème} ou 5^{ème} Gamme, autres sous familles (fruits secs, jus, olives, condiments...).
- **Participants : Comptes-clé, commerciaux, responsables commerciaux.**
- Pré-requis : avoir un historique de responsabilité clients dans la filière F&L

NIVEAU DU STAGE : PERFECTIONNEMENT

ANIMATION ET INTERVENANT

Frédéric CHATAGNON, Consultant en Stratégie et développement commercial & marketing de l'entreprise agro-alimentaire, dirigeant associé du cabinet SÈVE CONSEIL ; après un parcours en direction commerciale & marketing dans les secteurs de produits laitiers et des F&Légumes, F. Chatagnon mène depuis 14 ans de nombreuses interventions de conseil et formation dans la filière F&Légumes.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie active alternant :

- les apports théoriques et les cas pratiques
- des jeux de rôles
- les mises en situation de travail pédagogique
- une évaluation en fin de stage

La formation sera constituée d'**apports des intervenants**, de **décryptage d'expériences menées** et enfin de temps d'**échanges et de travail entre participants** (retours d'expériences).

Important :

Afin de privilégier la qualité de la session, le nombre de places par session est limité à 10 entreprises. Nous veillons à ce qu'il n'y ait pas deux entreprises frontalement concurrentes, afin de permettre une vraie liberté dans les échanges.

PRISE EN CHARGE FORMATION

SEVE Conseil est organisme de formation (enregistrement sous le N° 93 13 13201 13) ; la formation peut être prise en charge dans le cadre de la formation continue. Pour cela, et **à votre demande**, nous vous ferons parvenir la convention de formation correspondante, avec lequel vous pourrez solliciter une prise en charge auprès de votre OPCA de branche.

Journée 1 : Mieux appréhender les circuits de distribution des F&L et leurs attentes

OBJECTIFS :

- Savoir appréhender les particularités des différents circuits de distribution français
- Etre capable d'identifier les besoins et attentes des différents interlocuteurs
- Pouvoir adapter ses propositions commerciales en fonction des interlocuteurs et des grands comptes

PROGRAMME DE LA JOURNEE :

- **Comprendre les rapports offre / demande et l'atomisation de la filière F&L**
 - Taille et spécificités des marchés
 - Structure de l'offre et de la mise en marché
- **Analyser les grands circuits de distribution : poids, caractéristiques, structures achats**
 - **Grande distribution et hard discount** : parts de marché, concepts de vente, structures achats.
 - **Mise en perspective des autres circuits** : RHF, spécialistes, grossistes, Cash & carry
- Identifier les **attentes de la grande distribution**, connaître :
 - **la chaîne commerciale et logistique** en GMS (secteur des F&L)
 - les particularités **de chaque enseigne** de distribution française
 - le rôle des différents interlocuteurs
 - les **besoins et attentes** de chacun
- **Cerner les outils et leviers efficaces pour chaque enseigne de la grande distribution**
 - **référencement**
 - **développement des ventes**
- Saisir **le fonctionnement du rayon F&L**, son compte d'exploitation, ses contraintes et besoins, les principes du merchandising.

Journée 2 : Mettre en œuvre efficacement la politique commerciale de son entreprise Dans la filière F&L

OBJECTIFS :

- Vendre le plan d'action commercial de son entreprise à ses clients distributeurs
- Savoir construire une relation durable et 'win-win' avec ses clients distributeurs
- Être capable d'utiliser durant la campagne les différents leviers de l'action commerciale

PROGRAMME DE LA JOURNEE :

- Construire et maîtriser **le plan d'action commercial** de son entreprise
 - Objectifs, méthodologie, exemples
- **Bien analyser sa place et sa relation avec chaque grand compte client :**
 - **Positionnement concurrentiel**
 - **Leviers actuels et potentiels**
 - **Objectifs**
- Appréhender **le cheminement d'un développement commercial d'un produit** ou d'une marque
 - Du plan d'action commercial jusqu'aux stratégies merchandising
- Identifier les types **d'intervention possibles sur la chaîne de décision**
 - Du responsable marketing jusqu'au chef de rayon
- S'approprier **les outils de la relation commerciale :**
 - Les outils de la **négociation** centrale
 - La **boîte à outils promotionnelle**
 - Le pilotage de l'activité centrale et magasins
 - Les outils de supports à la vente
- **Optimiser son organisation commerciale**
 - Types d'organisation et coordination commerciale

Journée 3 :
Une journée de 'training en négociation'
pour améliorer son attitude de négociateur dans le commerce F&L

OBJECTIFS :

- Etre capable d'identifier ses propres faiblesses dans la négociation et ses voies de progrès
- Savoir adapter sa tactique de négociation au profil de son interlocuteur
- Consolider son comportement de négociateur

PROGRAMME DE LA JOURNEE :

- La négociation, une affaire de **comportements**
 - La négociation, un art noble
 - Les différents comportements en négociation
 - Mieux se connaître pour mieux négocier
- **Les rapports de force distributeur / fournisseur** dans la filière F&L
 - Equilibrer les rapports de force (les 6 curseurs du pouvoir)
 - Déjouer les pièges des acheteurs
- **Les chemins de la négociation**
 - Préparer sa négociation
 - Conduire sa négociation
 - La négociation au quotidien dans les F&Légumes
 - Les 5 règles d'or de la négociation
- **Les outils de la négociation**
 - Exemples et modèles d'outils utilisés pour mieux négocier

Les stagiaires seront tous invités à participer à des sketches et jeux de rôles, à partir de situations réelles rencontrées.

Ils repartiront avec des décisions d'amélioration précises et concrètes pour leur activité professionnelle.

Exercices pratiques :

- Présenter et 'vendre' les savoir-faire de son entreprise à un client distributeur
- Optimiser les situations de vente en cours de campagne

Inscription (une fiche par participant)

**FORMATION INTER-ENTREPRISES
POUR LES COMMERCIAUX DU SECTEUR FRUITS ET LEGUMES**

**GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE
DANS LA RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS**

Toute inscription doit parvenir avant le 31 octobre 2016 au cabinet SEVE Conseil,
par mail contact@seve-conseil.fr ou par courrier : SEVE CONSEIL, 60 imp. Des Sarments 13880 VELAUX
accompagnée de son règlement TTC.

Pour toute demande d'information, contactez :

Frédéric Chatagnon Mail : fchatagnon@seve-conseil.fr, Mobile : +33 (0)6 21 40 59 67

Attention : le nombre de places de chaque cycle est limité.

L'inscription sera considérée comme définitive à réception du chèque de règlement.

Les organisateurs se réservent la possibilité d'annuler ou reporter un stage si le nombre de participants se révélait insuffisant.

Société :

Adresse :

Code Postal :

Commune :

Tél :

:

Participant :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Email :

GAGNER EN EFFICACITE COMMERCIALE DANS LA RELATION AVEC SES CLIENTS DISTRIBUTEURS
Réservé aux commerciaux, comptes-clé, responsable commerciaux, chargé du marketing.

COUT ET PRISE EN CHARGE

Les journées 1 + 2 : 1 380 €HT / personne (1 656 €TTC)

La journée 3 (training négociation) : 690 €HT / personne (828 €TTC)

Le cycle complet : 1990€HT / personne (2 388 €TTC)

Les deux premières journées sont indissociables. Le cycle complet est recommandé.

Ce prix inclut les déjeuners, le dîner en commun du 22.11, les pauses et la remise des documents présentés.
Hébergements et déplacements à la charge des participants.



Journées 1 + 2 : 22 & 23 / 11 / 16 : Mieux appréhender les circuits de distribution et leurs attentes - Mettre en œuvre efficacement la politique commerciale de son entreprise



Journée 3 : 12 / 01 / 17 : Améliorer son attitude de négociateur dans le commerce F&L



Je souhaite recevoir la convention de formation.

Date, nom du signataire,
cachet et Signature :



STRATEGIE MARKETING
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
PME & INSTITUTIONS
VIN ET AGROALIMENTAIRE

politique de marque

développement des ventes

référencements

organisation des filières

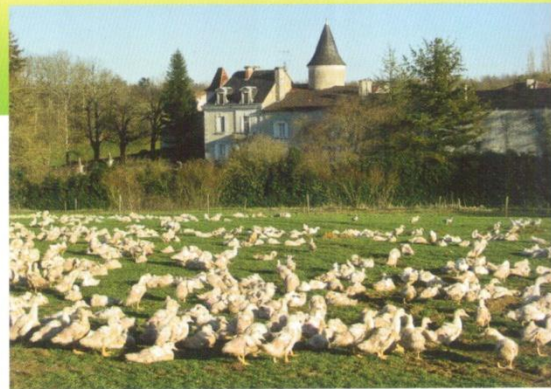
stratégie et croissance

Accompagnement des Collectivités et Institutions

valorisation de la qualité

*notre expertise : accompagner
le développement des entreprises
agro-alimentaires et viticoles*





Etude • Conseil & Accompagnement • Formation



Domaines d'interventions

EN FRANCE ET A L'INTERNATIONAL

Dirigeants d'entreprise et de filières...

Notre équipe de consultants séniors, experts de l'agro-alimentaire et de la filière vinicole, est prête à travailler à vos côtés :

- **Stratégie** → • Objectifs, priorités, segmentation marchés, diversification, alliances. stratégies collectives.
- **Politique marketing** → • Positionnement, innovation, politique de marque, différenciation, gammes produits, trademarketing, merchandising, communication.
- **Développement commercial** → • Circuits commerciaux, plan enseigne, référencements, négociation, organisation commerciale, développement des ventes.
- **Management** → • Structuration des activités, accompagnement du changement, formation, mobilisation des équipes.



Filières & axes d'innovation



→ Filières et produits

- ✓ Vins
- ✓ Fruits & Légumes
- ✓ Produits industriels transformés
- ✓ Produits laitiers
- ✓ Boulangerie & Céréales
- ✓ Produits carnés & Charcuterie
- ✓ Produits de la mer & aquaculture
- ✓ Produits régionaux

→ Axes d'innovation

- ✓ Développement durable
- ✓ Bio
- ✓ Santé
- ✓ Circuits courts
- ✓ Convenience
- ✓ Marques citoyennes...





Les 6 spécificités de notre approche du conseil à vos côtés :

1. Votre projet est unique : nous prenons en compte votre culture propre, et construisons **une approche sur-mesure** avec vous... pour **développer votre différence !**
2. Nous apportons à nos clients **une vision stratégique** de moyen terme ainsi que des **plans d'actions opérationnels**.
3. Nous recherchons le résultat : l'objectif est de vous accompagner dans le changement jusqu'à la **pleine réussite du projet**.
4. Votre secteur d'activité est complexe : nous vous proposons à la fois une **expertise de votre univers**, et une ouverture sur les **schémas gagnants** des autres secteurs agroalimentaires
5. Nous **travaillons en équipe**, exclusivement des intervenants seniors, et en lien étroit avec vos équipes ; nous recherchons une bonne appropriation des décisions par les responsables du projet.
6. Nos interventions sont fiables :
 - Toutes les **actions menées sont chiffrées et mesurables**.
 - Les calendriers, ainsi que les budgets, sont **précis et respectés**.



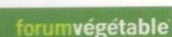
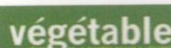
Partenaires

Nous sommes en lien avec des partenaires pour réaliser :

- Des interventions et articles spécialisés,
- Des collaborations avec des écoles agroalimentaires ou des fédérations professionnelles,
- L'animation de séminaires.



CHAMBRES DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE



DU TARN





Nos références

De nombreux groupes, PME et filières nous ont fait confiance ;

~ ENTREPRISES FILIÈRE VITIVINICOLE

- LAUDUN&CHUSCLAN VIGNERONS
- CAVE DES CLAIRMONTS
- PIERRE AMADIEU SAS
- CHÂTEAU DE CLAPIER
- CHAMPAGNE SERVEAUX
- DOMAINE DU BOIS DE SAINT JEAN
- CHÂTEAU ST ESTEVE DUCHAUX
- CAVE LA SUZIENNE
- CHÂTEAU DE JULIENAS
- DOMAINE DU GRAPILLON D'OR
- DOMAINE PHILIPPE SOHLER
- DOMAINE ALARY
- DOMAINE SAUVAT
- VINI CONCEPT

~ AUTRES ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES

- CONCEPT FRUITS
- PAIN DE BELLEDONNE
- KARIO
- VINAIGRERIE LA PARA
- DAVID MICHAEL EUROPE

~ PRODUITS CARNÉS, LAITIERS, DE LA MER

- CESAR MORONI
- GROUPE CRENO
- FILIÈRE PÊCHE MÉDITERRANÉE
- CNIEL INTERPROFESSION LAITIÈRE NATIONALE
- ALPES FRAIS PRODUCTION

~ ENTREPRISES DES FILIÈRES FRUITS & LÉGUMES

- SOLDIVE
- ROUGELINE
- POM'ALLIANCE
- BANANE GUADELOUPE ET MARTINIQUE
- PRIMÉALE
- CHÂTEAU DE NAGES
- GERFRUITS MYLORD
- FERME DE LA MOTTE
- BLUE WHALE
- COMEXA
- TOUQUET SAVOUR

~ MARQUES COLLECTIVES & INTERPROFESSIONS

- COLLECTIVE FRUITS HAUTE DURANCE
- CING INTERPROFESSION DE LA NOIX DE GRENOBLE
- BIP BUREAU INTERPROFESSIONNEL DU PRUNEAU
- FÉDÉRATION POISSONNIERS DE BRETAGNE
- BIVB VINS DE BOURGOGNE
- IVSO VINS DU SUD OUEST
- CIVR VINS DU ROUSSILLON
- CIVL VINS DU LANGUEDOC
- PÊCHES NECTARINES DE France

~ DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE TERRITOIRES

- FÉDÉRATION DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES PACA
- ORGANICS CLUSTER RHONE ALPES - BIO INNOV
- RÉGION CENTRE
- AGENCE DE DEVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU VAUCLUSE
- SYNDICAT AGRICULTEURS DU VAUCLUSE
- CONSEIL RÉGIONAL LANGUEDOC - ROUSSILLON



Prendre contact avec nous pour un projet ou une proposition d'intervention :



Frédéric CHATAGNON
Dirigeant associé
+33 (0)4 42 74 76 91
+33 (0)6 21 40 59 67
fchatagnon@seve-conseil.fr
60 impasse des Sarments
F-13880 Velaux



Philippe VERDIER
Dirigeant associé
+33 (0)4 90 32 06 56
+33 (0)6 22 04 72 84
phverdier@seve-conseil.fr
Grand Pré, Ch. Sacristie
F-84140 Avignon-Montfavet

