COMMERCIAL - VENTES

Enseignes de la grande distribution : préparer, négocier et suivre le plan d'affaires

Face à une centrale d'achat le rapport de force est rarement favorable au fournisseur. Les demandes portent sur le tarif mais aussi sur les budgets promotionnels les volumes engagés et la logistique. Un point cédé sur un poste se retrouve rarement compensé sur un autre. Ces 14 heures de formation portent sur la relation avec les enseignes de distribution et sur leur cycle de négociation annuel. Les participants préparent un plan d'affaires chiffré construisent leurs contreparties poste par poste et s'entraînent face aux méthodes propres aux acheteurs de centrale. Le suivi de l'accord en cours d'année est également traité.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables comptes clés chefs de secteur responsables commerciaux et chefs de produit intervenant auprès des enseignes de distribution.

PRÉREQUIS
Connaître son offre et ses conditions commerciales.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la structure de décision d'une enseigne et le rôle de ses acheteurs
- Construire un plan d'affaires chiffré par enseigne
- Préparer ses contreparties sur le tarif les volumes et les opérations promotionnelles
- Répondre aux méthodes de pression employées en centrale d'achat
- Suivre l'application de l'accord conclu tout au long de l'année

03 Programme détaillé

M1 Fonctionnement des enseignes

- Comprendre l'organisation que l'on a en face
- Rôles respectifs de la centrale et des points de vente
- Objectifs et contraintes d'un acheteur d'enseigne
- Place des marques nationales et des produits à marque de distributeur
- Cycle annuel de la relation fournisseur
- À retenir : Un acheteur de centrale négocie sur des postes multiples et pas seulement sur le tarif.

M2 Plan d'affaires et préparation

- Chiffrer avant de s'asseoir
- Construction du plan d'affaires par enseigne
- Analyse de la rentabilité de la relation
- Postes négociables et coût réel de chacun
- Définition des contreparties attendues
- Cas pratique : Chaque participant chiffre le plan d'affaires d'une enseigne et fixe ses limites poste par poste.

M3 Conduite de la négociation annuelle

- Face aux méthodes de la centrale
- Déroulement type d'un rendez-vous de négociation annuelle
- Demandes de dernière minute et remise en cause globale
- Gestion des budgets promotionnels et des contreparties associées
- Traitement des menaces de déréférencement
- Mise en situation : Un participant conduit un rendez-vous annuel face à un acheteur qui conteste l'ensemble de ses conditions.

M4 Application et suivi de l'accord

- Faire vivre ce qui a été signé
- Formalisation des engagements de chaque partie
- Suivi des opérations promotionnelles prévues
- Traitement des écarts logistiques et des litiges
- Préparation de la négociation suivante
- Atelier : Le groupe construit un tableau de suivi des engagements pris lors de la négociation annuelle.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr