

Les relations tripartites : Comment piloter efficacement ses relations et développer ses ventes



*" Les relations tripartites sont difficiles
et j'ai particulièrement apprécié les techniques de cette formation. "*

La cible

Cette formation s'adresse à des personnes expérimentées : directeurs de département Foodservice, directeurs commerciaux Foodservice, comptes-clés/grands comptes, responsables marketing et trade marketing, commerciaux.

Le programme

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

- Rappel des fondamentaux en CHF : circuit long multi acteurs.
- Le jeu à 3 : exercice pédagogique et restitution.
- Les options du jeu : du consensus au rapport de force.
- Les enjeux et objectifs spécifiques des 3 acteurs: industriels, distributeurs, grands utilisateurs.
- Les 3 grands schémas des relations tripartites/critères clés du jeu.

2. Mettre en œuvre l'approche des relations tripartites.

- Identifier dans quel schéma de relations je suis.
- Définir le champs d'actions à mettre en œuvre et auprès de qui (le 360°).
- Les leviers clés d'activation de la dynamique de négociation : repérage des bénéfices individuels et globaux.
- En déduire un plan d'actions auprès d'un distributeur et d'un grand utilisateur.
- Exercices pédagogiques sur l'activation des relations tripartites.

Restitution et échanges sur le cas.

**Intervention d'un Distributeur
ou Grand Compte**
et déjeuner en sa compagnie.

3. Conditions commerciales : comment les monter et les activer de façon efficace ?

- Rappel des fondamentaux : CGV, cadre légal en place, l'achat-vente/services distincts...
- Structurer ses conditions commerciales et les rendre applicables aux 3 grands schémas des relations tripartites.
- Activer et piloter ses relations tripartites via la chaîne de valeur globale : mieux comprendre les gains de valeur ajoutée recherchés par chacun et dynamiser l'application de ses conditions commerciales dans ce cadre.
- Exercice pédagogique sur la chaîne de valeur.

Restitution et échanges sur le cas.

Synthèse :

- Les points clés à retenir d'une démarche tripartite efficace.
- Présentation et remise d'un support opérationnel.

Durée de la formation

1 journée.

Coût de la formation

Tarif membre : 830 €HT - 992,68 €TTC
Tarif non membre : 1.300 €HT - 1.554,80 €TTC