



Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard
2 semaines avant la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

CTIFL - Christelle Chevreuil
97 boulevard Pereire
75017 PARIS
contact.formation@ctifl.fr

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail.

Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le CTIFL se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard une semaine avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

Par chèque à l'ordre du CTIFL

Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935
6M02 012

BIC : PSSTFRPPPAR

Date :/...../.....

Signature :

Cachet de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

.....
.....
.....

Dates :

Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

.....
.....

CP : Ville :

Tél. :

Email :

N° de SIRET :

N° de TVA :

Code APE/NAF :

PARTICIPANT(S) :

Nom et Prénom :

.....
.....

Fonction :

Email :

Nom et Prénom :

.....
.....

Fonction :

Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

.....
.....

RESPONSABLE DE LA FORMATION (ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

.....
.....

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCO, la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCO :

Adresse :

.....
.....

CP : Ville :

Email :

N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.



Centre technique interprofessionnel
des fruits et légumes

97 boulevard Pereire - 75017 PARIS

Tél. 01 87 76 04 00

www.ctifl.fr

N° de déclaration d'activité de l'organisme de formation :
1175 02 14175 - SIRET : 77567579600012

CATALOGUE 2020 / 2021
Formations & Services

TECHNIQUES
COMMERCIALES



Mieux connaître les points de vente pour mieux vendre au stade détail



Public :

- Responsables commerciaux d'entreprises d'expédition et de gros

- **Comprendre** les mécanismes d'achats des consommateurs de fruits et légumes en grande distribution
- **Mieux connaître** les enseignes de la distribution française et leurs concepts fruits et légumes
- **Identifier** les différents types d'interlocuteurs et leurs attentes
- **Adapter** ses techniques commerciales aux évolutions de la distribution

Cette formation concerne
à la fois les filières
biologiques et les filières
conventionnelles.

Mieux connaître les points de vente pour mieux vendre au stade détail

TECHNIQUES
COMMERCIALES



- **Comprendre** les mécanismes d'achats des consommateurs de fruits et légumes en grande distribution
- **Mieux connaître** les enseignes de la distribution française et leurs concepts fruits et légumes
- **Identifier** les différents types d'interlocuteurs et leurs attentes
- **Adapter** ses techniques commerciales aux évolutions de la distribution

FORMATION
À LA DEMANDE
2 journées



Public :

- Responsables commerciaux d'entreprises d'expédition et de gros

Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

Animateur de la formation :

Arnaud MAGNON

Contact Formation :

contact.formation@ctifl.fr



Des services personnalisés sont proposés en complément de cette formation

Renseignements

Assistance

technique :

contact.formation@ctifl.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Connaître les positionnements, la part de marché et l'organisation des enseignes majeures de la Grande Distribution. Comprendre et identifier les besoins en produits et services de ce circuit de distribution. Cibler les clients les plus adaptés à sa structure et faire évoluer sa politique commerciale vers des politiques clients dédiés.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

1 - Connaître les comportements et tendances de consommation

- Analyse du marché
- Tendances de consommation des fruits et légumes
- Les innovations dans la distribution
- Attentes des consommateurs de fruits et légumes

Moyens pédagogiques : exposés, application pratique en fruits et/ou légumes du comportement du consommateur

2 - Connaître la typologie et l'évolution de la distribution française

- Concentration et positionnement des enseignes
- Part de marché et potentiel des forces en présence
- Politique fruits et légumes des enseignes : objectifs et organisation
- Les différents concepts de point de vente
- La segmentation produit/client de la distribution

Moyens pédagogiques : exposés, exercices d'application, démonstration

3 - Application pratique : décrypter le point de vente et l'offre F&L d'un magasin

- Visite en magasin
- Audit du rayon
- Les informations essentielles à retenir lors d'un passage en magasin

Moyens pédagogiques : diagnostic en point de vente, visites d'entreprises

4 - Cibler ses potentiels clients

- Quelles enseignes pour chaque type d'entreprise
- Adéquation avec l'offre produit et l'organisation

Moyens pédagogiques : exercices d'application, démonstration

5 - Identifier les interlocuteurs et leurs attentes

- Les acheteurs
- Les category managers
- Les directeurs de magasin
- Les managers de rayon

Moyens pédagogiques : exercices d'application, démonstration

6 - Savoir préparer et organiser la négociation

- Être bien préparé pour bien vendre
- Savoir saisir et provoquer les opportunités
- Assurer le suivi clients
- Évaluer les résultats

Moyens pédagogiques : application pratique en fruits et/ou légumes, exercices d'application

MODE D'ÉVALUATION

Quiz

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

