AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Négociation commerciale et accès aux marchés de la grande distribution pour les PME agroalimentaires

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-commerciale-et-acces-aux-marches-de-la-grande-distribution-pour-les-pme-agroalimentaires

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
AA227

CATÉGORIE
Stratégie d'Entreprise, Commerce et Conseil Agricole

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre le fonctionnement des circuits de la grande distribution et leurs exigences.
- ✔ Positionner efficacement les produits agroalimentaires sur des marchés concurrentiels.
- ✔ Construire une offre commerciale attractive et rentable.
- ✔ Maîtriser les techniques de négociation avec les centrales d'achats et les distributeurs.
- ✔ Répondre aux exigences réglementaires, logistiques et qualitatives des enseignes.
- ✔ Préparer un dossier de référencement conforme aux attentes de la grande distribution.
- ✔ Analyser la rentabilité des contrats commerciaux et optimiser les marges.
- ✔ Développer des stratégies de merchandising et de promotion des ventes.
- ✔ Exploiter les outils numériques pour renforcer la performance commerciale.
- ✔ Diversifier les débouchés commerciaux, y compris vers les marchés internationaux.
- ✔ Renforcer les relations de partenariat avec les distributeurs et fidéliser les clients professionnels.
- ✔ Élaborer une stratégie commerciale complète permettant à une PME agroalimentaire d'accéder durablement aux marchés de la grande distribution.

Afrique Formation

👥 POUR QUI ?

- ✔ Dirigeants de PME agroalimentaires
- ✔ Responsables commerciaux et directeurs des ventes
- ✔ Responsables marketing et développement commercial
- ✔ Entrepreneurs et porteurs de projets agroalimentaires
- ✔ Responsables export et commerce international
- ✔ Responsables qualité et conformité réglementaire
- ✔ Responsables logistique et supply chain
- ✔ Responsables de coopératives agricoles et agroalimentaires
- ✔ Acheteurs et responsables de centrales d'achats
- ✔ Cadres des agences de promotion des exportations et du développement des PME
- ✔ Toute personne impliquée dans le développement commercial, le référencement, la négociation ou la commercialisation de produits agroalimentaires auprès de la grande distribution.

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Comprendre le fonctionnement de la grande distribution

- Organisation des enseignes de grande distribution
- Processus de référencement des fournisseurs
- Attentes des centrales d'achats et des distributeurs

2 / Analyse du marché et positionnement des produits

- Étude de marché et analyse de la concurrence
- Segmentation des consommateurs et tendances de consommation
- Définition d'une proposition de valeur différenciante

3 / Préparer son offre commerciale

- Construction de l'offre produit
- Détermination des prix, marges et conditions commerciales
- Élaboration des supports de présentation et argumentaires de vente

4 / Exigences qualité, réglementaires et logistiques

- Normes de qualité et sécurité alimentaire
- Exigences d'étiquetage, de traçabilité et de certification
- Organisation logistique et gestion des approvisionnements

Afrique Formation

5 / Techniques avancées de négociation commerciale

- Préparation de la négociation avec les acheteurs
- Argumentation, gestion des objections et conclusion des accords
- Techniques de négociation gagnant-gagnant

6 / Référencement et gestion des relations avec les enseignes

- Constitution du dossier de référencement
- Conditions contractuelles et accords commerciaux
- Développement d'une relation durable avec les distributeurs

7 / Gestion financière et rentabilité des contrats

- Calcul des coûts de revient et des marges
- Analyse de la rentabilité des contrats commerciaux
- Gestion des remises, ristournes et promotions

8 / Marketing, merchandising et développement des ventes

- Valorisation des produits en point de vente
- Techniques de merchandising et animations commerciales
- Développement de la notoriété de la marque

9 / Digitalisation des relations commerciales

- Utilisation des plateformes B2B et des outils CRM
- Échange de données informatisé (EDI) et digitalisation des commandes
- Analyse des performances commerciales à l'aide de tableaux de bord

10 / Exportation et diversification des débouchés

- Accès aux chaînes de distribution internationales
- Adaptation des produits aux marchés étrangers

Afrique Formation

- Développement des partenariats commerciaux régionaux et internationaux

11 / Fidélisation, innovation et amélioration continue

- Suivi de la satisfaction des distributeurs
- Innovation produit et adaptation aux évolutions du marché
- Gestion des performances et amélioration des partenariats commerciaux

12 / Cas pratiques et projet de bout en bout

- Élaboration d'une stratégie de référencement pour une PME agroalimentaire
- Simulation d'une négociation avec une centrale d'achat
- Construction d'un plan commercial intégrant qualité, logistique, rentabilité et développement des marchés

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 06 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : AA227
Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation