

# Les relations tripartites :

## Comment piloter efficacement ses relations et développer ses ventes

Lundi 16 octobre 2017

### Pour qui ?

Cette formation innovante et spécifique **s'adresse à des personnes expérimentées**. Elle est recommandée **après** les formations « Distributeurs et Grossistes » ou « Grands Comptes Utilisateurs ».

Elle s'adresse notamment aux directeurs de département foodservice, responsables grands comptes, comptes-clés.

Le champ large des relations tripartites concerne aussi : les responsables de force de vente CHF ou de développement des ventes, responsables marketing, chefs de produits, trade marketers, conseillers culinaires R&D.

### Programme

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

- Rappel des fondamentaux en CHF.
- Le jeu à 3 : découverte pédagogique du consensus au rapport de force.
- Les enjeux des 3 acteurs : industriels, distributeurs, grands utilisateurs.
- Les 3 grands schémas des relations tripartites dans les métiers de la CHF.

#### ETAPE 2 : « Préparer et mettre en œuvre l'approche des relations tripartites. »

Découvrir une méthode en pas à pas pour :

- Évaluer et positionner une relation à 3.
- Définir les champs d'actions pertinents et leurs cibles (auprès de qui ?).
- Mettre au point stratégie et tactiques : les leviers clés d'activation.
- Définir un plan d'actions auprès d'un distributeur et d'un grand utilisateur, préparatoire à de bonnes négociations (comment ?).

#### ► Travaux en sous-groupes de mise en situation et d'activation des relations tripartites

Exercices pédagogiques sur la méthode d'activation des relations tripartites avec restitutions et échanges.

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

#### ETAPE 3 : « Conditions commerciales : comment les activer de façon efficace ? »

- 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.

### Objectifs pour les participants

- Structurer ses connaissances des relations tripartites (industriels, distributeurs et grands comptes utilisateurs).
- Apprendre à se situer dans une relation tripartite (logique, stratégie et leviers).
- Acquérir une méthodologie pour agir efficacement avec les clients (définir des plans d'action adaptés, développer des contrats gagnant-gagnant et renforcer les partenariats).
- Développer son professionnalisme.

### Moyens pédagogiques et encadrement

#### ► Intervenants :

- Eric NARDIN, GPS<sup>2</sup>
- Laurence VIGNÉ, GECO Food Service
- Echange avec un acteur du marché.

► **Supports** : Présentation PowerPoint / Etude de cas / Grilles d'analyse / Outil Excel de positionnement des relations tripartites en CHF.

#### ► Durée de la formation :

1 journée (8h45 - 18h)

#### ► Coût de la formation :

- Tarif membre : 700 € HT - 840 € TTC
- Tarif non membre : 1.020 € HT - 1.224 € TTC



187 rue du Temple • 75003 PARIS • Tél. : 01 53 01 93 10  
E-mail : [geco@gecofoodservice.com](mailto:geco@gecofoodservice.com)  
Site internet : [www.gecofoodservice.com](http://www.gecofoodservice.com)

**Attention : Cette formation n'a pas pour objet de répondre aux aspects juridiques des relations tripartites.**