

Relation fournisseurs, distributeurs : se préparer à la négociation en GMS

Formation continue - Module sur mesure (intra-entreprise)



Les évolutions législatives et réglementaires (loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche - 2010) ont un impact sur les relations fournisseurs / distributeurs. Elles obligent les acteurs à travailler sur contrats.

LMAP, CGV, CPV, NIP, les nouvelles relations se positionnent sur des critères catégoriels, saisonniers et des cibles consommateurs plus réduites. Comment être mieux présent en GMS ?

Cette formation vous propose de faire le point sur l'évolution des différentes lois, de mieux vous préparer à la négociation en GMS et de définir des actions merchandising plus efficaces.

Durée

2 jour(s) - 16h

Session(s)

Responsables(s) et intervenant(s)

Stéphane GOUIN
AGROCAMPUS OUEST

Pré-requis

Informations particulières

Nombre de participants

12 maximum

Objectifs

Mieux comprendre les nouveaux enjeux stratégiques et commerciaux entre les fournisseurs et les distributeurs face aux évolutions législatives et réglementaires

Actualiser ses connaissances réglementaires

Publics concernés

Cadres entreprises agroalimentaires, grande distribution, directeurs commerciaux, directeurs marketing

Programme

Évolution du contexte législatif et réglementaire : incidence des nouvelles lois dans la relation commerciale (LME)

Incidences stratégiques en termes de merchandising et d'action opérationnelle

Point focal sur la LME : enjeux et conséquences en termes de stratégie produit / marché

Impact sur les politiques de référencement : démarche et outils

Analyse des conséquences stratégiques et commerciales pour les entreprises agroalimentaires

LES +

DE LA FORMATION

Mise à jour réglementaire

Contacts

Service Alternance et Formation Continue

tél : +33 (0)2 23 48 55 26

fc.rennes-angers@institut-agro.fr

Informations et inscription

<https://formationcontinue.institut-agro-rennes-angers.fr>

Formation ouverte sous réserve d'un nombre minimum d'inscrits