

# ARKOSE



# TECH'WORKSHOP



## VISIO DE 2 HEURES

## ARGUMENTER ET VALORISER VOS INNOVATIONS PENDANT LES NÉGOCIATIONS

A TRAVERS CET ATELIER, NOUS VOUS ACCOMPAGNERONS AFIN D'INTÉGRER LE SUCCÈS DE VOS INNOVATIONS AU PLAN D'AFFAIRES DE VOS CLIENTS DISTRIBUTEURS

### LES OBJECTIFS :

- Optimiser le référencement et l'implantation de vos innovations
- Exploiter l'innovation pour sortir de la négociation exclusive sur les prix

### CONTENU DE L'INTERVENTION :

- Remettre l'offre au cœur de la négociation
- Identifier les opportunités au cours de la négociation
- Sélectionner vos arguments impactants
- Restreindre les freins au référencement des innovations
- Anticiper les clés de réussite de vos lancements chez le client

**VOTRE CONTACT COMMERCIAL :** Isabelle LE LAMER CARRARA

[i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@arkose.net) – 06.30.97.32.89



**290 € HT PAR PARTICIPANT**  
SUPPORT INCLUS



2020/21

**LE 17 DÉCEMBRE 2020**  
**LE 5 JANVIER 2021**  
**LE 28 JANVIER 2021**



**CLASSE VIRTUELLE**  
**DE 2 H 00 DE DE 9H30 À 11H30**

### NOTRE CONSULTANT



**Fabrice CANTET**

*Expert en category management*  
*Témoign grande distribution*

**ARKOSE**  
CONSULTING

29 Rue Eugène Eichenberger - 92800 Puteaux  
tel. : 01 61 38 32 30 - Mail : [communication@arkose.net](mailto:communication@arkose.net)

SIRET 41234491300030 - [www.arkose.net](http://www.arkose.net) - Enregistrée sous le  
n° 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle