

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 – 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