

Merchandising expert

Comment vendre une démarche merchandising aux enseignes

LE PROGRAMME DE FORMATION

Public visé :

Les responsables merchandising, marketing, commerciaux des marques vendues dans des réseaux de distribution concurrentielle pour lesquels le merchandising est un levier clé de performances.

Objectifs pédagogiques :

Être capable de concevoir une démarche merchandising efficace et de la revendre à mes clients, tant en centrales que sur le terrain

Contenus :

1. Introduction
2. Définitions du merchandising et d'une démarche merchandising
3. Rappels de fondamentaux macro merchandising / micro merchandising / CLV merchandising (animation sous la forme d'un quizz participatif)
4. La démarche merchandising :
 - a. Soulever une problématique engageante
 - b. Choisir son approche et son ciblage
 - c. Concevoir ses solutions & recommandations complètes (en macro, micro et CLV)
 - d. Écrire un argumentaire pertinent de vente
5. Les tests et ajustements :
 - a. Mener des tests avant déploiement, où et combien de temps ?
 - b. Identifier les indicateurs de mesures quantitatifs et qualitatifs
 - c. Prises de décisions
6. Le déploiement :
 - a. quelle organisation ?
 - b. quels outils ?
 - c. quelles compétences ?
7. Conclusions

Synthèse et conclusion des 2 jours – évaluation "à chaud" des participants

L'ORGANISATION DE L'ACTION

La formation va se dérouler en présentiel sur une session de 2 jours.
Aucun prérequis n'est demandé.

Dates : Mardi 5 et mercredi 6 mars 2019

Durée : 14 h

Horaires : de 9h00 à 17h00

Lieu : à confirmer

Nombre de participants : de 6 à 10 personnes

LES FORMATEURS

Sébastien TOURNÉ, Directeur général de l'agence Cross, Consultant merchandising senior, ex Kraft Foods & Brasseries Fischer, anime des formations en merchandising et category management dans tous les secteurs d'activités et dans de nombreux pays depuis 2003.

Audrey LAYEMAR, Fondatrice de l'agence Marketing Plus Réunion, accompagne depuis 3 ans les entreprises de La Réunion qui manquent de ressources en interne et qui veulent se décharger de la complexité des dossiers merch & marketing, à développer des stratégies marketing, trade marketing et merchandising et à les mettre en place.

TARIF

Dans le cadre de la formation professionnelle, toute entreprise est assujettie à des cotisations et en contrepartie, elle obtient un financement pour former ses salariés.

Afin de profiter de ce droit à la formation et développer vos compétences, MARKETING PLUS RÉUNION est organisme de formation référencé et reconnu par l'ensemble des organismes de financement.

Une convention de formation peut vous être envoyée sur demande afin d'obtenir un accord de financement par votre OPCA.

Tarif : 1 600 € HT par participant pour les 2 journées. Le tarif comprend l'accès aux 2 jours de formation, les pauses et déjeuners et les supports sous format papier ou électronique.



CONTACT

Marketing Plus Réunion – Caroline PARET, Assistante Administrative
Tél. : 06 92 61 34 90 - contact@marketing-plus.re