

A vos marques ! Prêts ? Partez !



Un Atelier formation
Loi EGA unique regroupant 3
expertises :
Juridique,
Stratégie commerciale/négociation,
Promotion des ventes

Save the date !
7 janvier 2019

OBJECTIFS :

- Comprendre la loi et les ordonnances, récemment votées
- Analyser les orientations promotionnelles et contractuelles
- * Quelles sont les nouvelles offres des enseignes depuis le 1er janvier ? Revue des premières actions commerciales 2019 par Madame Benchmark
- * Quelles offres sont Ega-compatibles pour les marques ? Panorama des techniques promotionnelles compatibles présentées par Chloé Albert chez HighCo
- * Quelles modifications à prévoir dans la façon de travailler, de négocier, de contractualiser avec les enseignes ? Les situations seront analysées par ARKOSE Consulting et L.A Solution Avocats

MÉTHODE PÉDAGOGIQUES:

- Workshop interactif entre experts et professionnels.

Nos FORMATEURS:

- **Elisabeth CONY**, dirigeante de Madame Benchmark et **experte dans les plans d'actions commerciales des enseignes.**
- **Laetitia LEMMOUCHI-MAIRE** et **Adélaïde ROCHE**, société L.A Solution Avocats, avocats au Barreau de Paris, **spécialisées dans les relations commerciales industrie-commerce .**
- **Olivier LAURIOL**, consultant, fondateur du cabinet ARKOSE Consulting , **spécialiste en stratégie de en négociation, en connaissance du cadre juridique et en optimisation d'un centre de coûts en retail.**

1/2 journée

03 heures 30 présentielles
de 9H30 à 13h

Paris

490 € HT

Livable Support intervention

Calendrier 2019

POUR QUI ?

Formation destinée aux directeurs commerciaux et aux directeurs marketing

PRE-REQUIS :

Etre en charge des politiques commerciales et/ou marketing

MODALITE D'EVALUATION :

Questionnaire de satisfaction
Quiz des acquis

enregistrée sous le numéro 11910541291 à la délégation à la Formation professionnelle



JURIDIQUE:

- Point sur la loi EGAlim
- Point sur les dernières déclarations des enseignes

OPÉRATIONNEL:

- Présentation des actions commerciales de début 2019 par enseigne par Madame Benchmark
- Revue des mécaniques promotionnelles pour les industriels qui respectent le nouveau cadre par HighCo

STRATÉGIE COMMERCIALE:

- Quel est le rôle de la promotion dans votre stratégie de marque ?
- Quelles types de promotions envisagez-vous à date ?
- Comment s'inscrire dans le planning promotionnel des enseignes ?
- Définir ses To do et not to do.

Pour vous inscrire :

Merci de contacter Isabelle LE LAMER CARRARA

au 06.30.97.32.90 — i.carrara@arkose.net



LES BENEFICES :

- S'enrichir sur les approches et expertises réunies : promotion des ventes, négociations, contractualisation, contribution croisée avec les participants
- Réfléchir sur les priorités promotionnelles pertinentes pour votre stratégie de marque et vos objectifs business
- Gagner du temps sur vos réflexions promotionnelles en amont de la construction de votre plan Promotion2019