

Bâtir votre revue de marché pour consolider vos axes de négociations 2021

Formation distancielle

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Vendre sa stratégie commerciale et marketing
Renforcer le partenariat avec le distributeur en identifiant des leviers de croissance
Tirer profit de la revue

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES EN DISTANCIEL

- 2 classes virtuelles de 3 heures 30
- **Intersession** sur un cas pratique : préparer votre revue de marché avec une enseigne majeur pour eux

Le +

- Une démarche catégorielle adaptée à votre entreprise
- Un formateur Spécialiste category management stratégique et enseigne
- Une mise à disposition d'une boîte à outils pour mettre en œuvre ce qui a été appris au cours de la formation

Coaching

POUR ANCRER LA SESSION

Cette formation peut être complétée par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre des nouvelles compétences.

Devis à la demande : [nous contacter : s.amrani@arkose.net](mailto:s.amrani@arkose.net)

NOTRE FORMATEUR



Fabrice CANTET

Formateur en category management,
argumentation, merchandising

POPULATION CONCERNÉE : Directeurs responsables du category management, Category managers, responsables marketing, responsables commerciaux, KAM, responsables du développement des ventes, Fonction vente souhaitant créer de la valeur durable grâce au category management..

PRE-REQUIS : connaissance des fondamentaux de la distribution et du marketing.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation :
[contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net](mailto:referent-handicap@arkose.net)

I - RÔLE ET MISSIONS DU CATEGORY MANAGER

- Apports de l'approche catégorielle pour l'entreprise et pour le distributeur
- Interactions avec les services de l'entreprise
- Indices de performance

II - ADAPTER SON DISCOURS CLIENTS

- Connaître l'organisation client et la répartition des rôles
- Maîtriser la vision catégorielle des distributeurs
- Ephéméride de la relation commerciale

III - IDENTIFIER SES SOURCES D'INFORMATION

- Sources internes et externes
- Tableaux de bord
- Outils de pilotage

III - PRÉPARER L'ARTICULATION DE LA REVUE DE MARCHÉ (OFFRE, SHOPPER, ...)

- Analyser marché et le structurer
- Connaître l'offre et les tendances de consommation
- Positionner sa(ses) marque(s)
- Connaître son shopper

IV - PROPOSER SA PALETTE DE LEVIERS DE CROISSANCE (GAMME, PROMOTION, PRIX, MERCHANDISING)

- Présenter sa stratégie catégorielle
- Construire l'assortiment optimum
- Proposer un plan promotionnel
- Développer un merchandising

V – S'ADAPTER A LA SITUATION :

- Différence entre présentiel et distanciel
- Structurer une présentation évolutive
- Maîtriser les messages clés

VI – EXERCICES PREPARATION REVUE DE MARCHÉ

- Synthèse collective
- Débriefing personnalisé



2 CLASSES VIRTUELLES
LE 12 MAI

2021



DE 9H00 À 12H30
ET 14H00 À 17H30

1 JOUR **7 HEURES**
DISTANCIELLES



790,00 € HT
SUPPORT,
INCLUS



CLASSE
VIRTUELLE



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION