

## L'inflation repart : Occupez-vous de votre pricing !

### Présentation

Prenez un rendez-vous de 2 heures avec notre consultant pour conseiller efficacement les centrales d'achats et points de vente sur le pricing de vos produits :

- Diagnostic gratuit de vos besoins propres pour accompagner le pricing de vos produits
- Mise en place d'un programme pricing précis à l'écoute de vos attentes et de vos équipes
- Accompagnement complet de longue durée

Arkose vous accompagne du haut au bas de la cascade, du PVC au 4X net, pour optimiser le partage de la valeur, le savoir-faire de vos produits, votre discours commercial et votre positionnement marketing.

### Contenu du programme

#### Les questions à se poser

- Vos PMC sont-ils vraiment marketing et conseillés ? Et de quoi parle-t-on ?
- Le prix, vous vous en occupez comment en interne ?
- Le prix et la HMP : comment faire passer de l'inflation dans votre tarif ?
- Le prix de vente consommateur, résultat de l'addition de vos coûts, vos marges et celles de la distribution ? Ou vrai outil de positionnement marketing ?
- Quelle législation s'impose sur votre discours ?
- Suivi des prix : quels outils, quelle fréquence, quelle communication interne vers les clients ?
- Le prix en magasin, quelle diversité : fond de rayon / promo, prix moyen, mini-maxi, prix modal...

#### Intervenant



**Pascal BUCALO**

Category manager pour les PME/Ex directeur Shopper Insights IRI/ Ex manager et KAM en marques nationales

### Modalités

#### Dates

A définir selon vos besoins

#### Prix

A définir selon vos besoins

#### Population concernée

Directeurs commerciaux  
Directeurs marketing  
Compte-Clé

Inscriptions via [o.lauriol@arkose.net](mailto:o.lauriol@arkose.net)