

IMPPP



CATEGORY SHOPPER SOLUTIONS

NOUVEAU

FORMATION POUR LES C.M.E. (1) ET R.D.E (2)

(1) Category manager enseignes (2) Responsable développement enseignes

OBJECTIF : PRÉPARER VOTRE REVUE DE CATEGORIE 2019 ET
REUSSIR CE RENDEZ-VOUS CHEZ VOS CLIENTS

- 1** Deux jours pour se former à la revue de catégorie dans vos enseignes :
- Etablir un diagnostic pertinent,
 - Définir votre stratégie client pour 2020,
 - Définir le plan d'action,
 - Construire un support de revente impactant,
 - ...

3 VILLES 4 DATES

- Rennes → 28 et 29 mai 2019
- Lyon → 6 et 7 juin 2019
- Paris → 3 et 4 juillet 2019
- Paris → 5 et 6 septembre 2019

1400€

- 2 EN OPTION**
- Une séance de coaching individuel à distance sur le diagnostic.
Une séance de coaching individuel à distance sur le plan d'action et le support de RDM.

1000€



IMPP est un organisme de formation agréé dont les prestations peuvent être prise en charge par votre OPCA.

LA FORMATION

OBJECTIFS

- Réaliser un diagnostic solide pour faire émerger les enjeux du client
- Apprendre à établir un alignement stratégique, socle de votre stratégie client
- Construire un plan d'action robuste
- Réussir la revente de votre plan et engager à l'action

LE PROGRAMME

Etablir un diagnostic :

- Apprendre à faire un diagnostic à 360° du client sur 7 axes (méthode Smart-Cat®)
- Extraire les données clés des panels et faire parler les chiffres
- Faire un diagnostic de votre marque dans l'enseigne
- Faire émerger les enjeux réels du client sur votre catégorie

Définir votre stratégie client pour 2020

- Apprendre à établir l'alignement stratégique d'une enseigne
- Définir vos objectifs et définir votre stratégie client pour 2020

Construire le plan d'action

- Identifier les leviers à mobiliser en fonction des enjeux identifiés.
- Définir le plan d'action 4Ps par format de distribution

Construire le support de revente ?

- Structurer votre présentation client en vous basant sur les méthodes du « Story telling » (méthode Basic®).
- Définissez votre stratégie relationnelle chez le client (Cart-Og®) et clarifiez les rôles entre Compte clé et Category Manager avec la matrice d'alignement clients®.
- Préparer la revente de la RDM en suivant la méthode Basic®.

Piloter l'exécution du plan d'action

- Comment piloter le plan d'action après avoir obtenu l'accord du client ?
- Définir les KPI's

L'OPTION COACHING A DISTANCE

OBJECTIFS

- Assurer la bonne utilisation des concepts et outils vus en formation
- Ancrage des compétences
- Double regard et challenge du consultant

PROGRAMME COACHING N°1

1. **Avant** : Lecture et analyse par le consultant
2. **Pendant** : Pertinence diagnostic client, marque + alignement stratégique + objectifs (≈ 2H00).

PROGRAMME COACHING N°2

1. **Avant** : Lecture et analyse par le consultant
2. **Pendant** : Pertinence plan d'action + articulation de la présentation client (≈ 2H00).

Ce bulletin d'inscription est à retourner à Céline BEJARD par mail celine.bejard@impp.fr ou 37 rue d'Amsterdam 75008 Paris

Participants :

SOCIÉTÉ					
1 ^{er} Participant	Nom				
	Prénom				
	Fonction				
	Session choisie	Rennes 28 et 29 mai 2019	Lyon 6 et 7 juin 2019	Paris 3 et 4 juillet 2019	Paris 5 et 6 septembre 2019
	Option coaching (entourer)	OUI		NON	

2 ^{eme} Participant	Nom				
	Prénom				
	Fonction				
	Session choisie	Rennes 28 et 29 mai 2019	Lyon 6 et 7 juin 2019	Paris 3 et 4 juillet 2019	Paris 5 et 6 septembre 2019
	Option coaching (entourer)	OUI		NON	

Montant à facturer :

Prestations	Nombre	Montant unitaire HT	Montant total HT
Formation		1400€	
Option coaching		800€	
TOTAL			

Prise en charge :

Directement par l'entreprise	OUI	NON
Par un OPCA	OUI ET LEQUEL (Cocher cette case déclenchera l'envoi d'une convention de formation)	NON
A L'ATTENTION DE		
MAIL		TELEPHONE
ADRESSE		
N°TVA Intracommunautaire		
N° DE COMMANDE		

Signataire : Cette inscription est soumise à nos conditions générales de vente, une copie est disponible sur simple demande.

Nom	Fonction	Signature