


CATALOGUE DE NOS FORMATIONS

INDUSTRIELS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p> PARCOURS ET EXPÉRIENCE CLIENT OMNISCANALE</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Créer une expérience client omnicanal</p>	
<p>Conduire un projet de category vision</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Créer une expérience client omnicanal

Objectifs pédagogiques :

- Analyser les parcours conso-shopper digitaux et physiques,
- Identifier les moments de vérité consommateurs et shopper,
- Bâtir des plans d'activation efficaces mêlant le digital et le physique pour convertir le shopper à chaque moment de vérité.

Pour qui ?

CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE MARKETING,
RESPONSABLE TRADE MARKETING,

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



PARCOURS ET EXPÉRIENCE CLIENT
OMNICHANAL

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Conduire un projet de category vision

Objectifs pédagogiques :

- Identifier et formuler les axes de croissance et de performance de la catégorie,
- Aligner les plans d'actions marques et catégories sur les axes de croissance pertinents pour chaque circuit de distribution,
- Gagner en impact client en exploitant les axes de croissance dans la revente en centrale.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR MARKETING,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER MARCHÉ OU TRADE MARKETER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?




PARCOURS ET EXPÉRIENCE CLIENT
OMNICHANAL



STRATÉGIES CATÉGORIELLES

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p>  STRATÉGIES CATÉGORIELLES</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Conduire un projet de category vision</p>	
<p>Cat Man Expert</p>	
<p>Les nouveaux horizons du e-category management</p>	
<p>Construire sa stratégie de distribution : canaux circuits</p>	
<p>Les clés d'une organisation efficace face aux transformations des enjeux d'une direction commerciale (e-commerce, Revenue Growth Management, Data management)</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Conduire un projet de category vision

Objectifs pédagogiques :

- Identifier et formuler les axes de croissance et de performance de la catégorie,
- Aligner les plans d'actions marques et catégories sur les axes de croissance pertinents pour chaque circuit de distribution,
- Gagner en impact client en exploitant les axes de croissance dans la revente en centrale.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR MARKETING,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER MARCHÉ OU TRADE MARKETER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



PARCOURS ET EXPÉRIENCE CLIENT
OMNICHANAL



STRATÉGIES CATÉGORIELLES

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Cat Man Expert

Objectifs pédagogiques :

- Savoir passer d'un Category Management de gestion à un Category Management stratégique,
- Apprendre à développer et mener des projets de transformation majeur,
- Appréhender les nouvelles frontières du Category Management et les transformations à opérer.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU CATEGORY MANAGEMENT,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR CLIENTS NATIONAUX.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les nouveaux horizons du e-category Management

Objectifs pédagogiques :

- Mieux comprendre les impacts de la révolution digitale sur l'évolution des modes d'achats et de consommation,
- Identifier les nouveaux savoir-faire et compétences incontournables pour les métiers du marketing et du commerce avec un focus sur les category managers,
- Intégrer le digital dans la fonction Category Management.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Construire sa stratégie de distribution : canaux/circuits

Objectifs pédagogiques :

- Établir un diagnostic global des canaux de distribution exploitables et faire leur évaluation,
- Définir une stratégie de distribution permettant de toucher toutes les cibles de clients potentielles et maximiser les opportunités,
- Ecrire la feuille de route de sa stratégie de distribution.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR D'ENSEIGNE,
COMPTE CLÉ.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les clés d'une organisation efficace face aux transformations des enjeux d'une direction commerciale (e-commerce, Revenue Growth Management, Data management)

Objectifs pédagogiques :

- Savoir mettre en regard des enjeux business prioritaires, les compétences et savoir-faire clés à conserver, enrichir, acquérir,
- Optimiser l'organisation pour maîtriser les compétences et savoir-faire : ajustement des périmètres des postes, créations et suppressions, rattachements hiérarchiques et fonctionnels, KPI individuels et collectifs,
- S'assurer que les bonnes interactions et supports de communication sont en place entre les équipes pour un fonctionnement fluide et efficace.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,

DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES,

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES



E-COMMERCE, DRIVE



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p>  E-COMMERCE & DRIVE</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Maîtriser le Drive</p>	
<p>Les fondamentaux du merchandising et du e-merchandising</p>	
<p>Les clés d'une organisation efficace face aux transformations des enjeux d'une direction commerciale (e-commerce, Revenue Growth Management, Data management)</p>	
<p>Les compétences digitales et e-commerce du category manager</p>	
<p>Développer les compétences digitales de mon équipe</p>	
<p>Bâtir un plan d'affaire e-commerce</p>	
<p>Bâtir une stratégie e-commerce</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Maîtriser le Drive

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les spécificités du DRIVE,
- Savoir développer la performance des catégories et des marques dans ce circuit,
- Identifier les moyens à mettre en œuvre (outils/process /organisation).

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR MARKETING,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
MANAGER E-COMMERCE,
CATEGORY MANAGER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



E-COMMERCE, DRIVE

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les fondamentaux du merchandising et du e-merchandising

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les points clés du parcours client et les clés d'entrées shopper en magasin physique ou e-commerce,
- Connaître les règles permettant d'augmenter le taux de transformation du shopper en acheteur,
- Maîtriser les indicateurs de performance du merchandising et du e-merchandising.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE MERCHANDISING,
RESPONSABLE E-COMMERCE,
CATEGORY MANAGER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



E-COMMERCE, DRIVE



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les clés d'une organisation efficace face aux transformations des enjeux d'une direction commerciale (e-commerce, Revenue Growth Management, Data management)

Objectifs pédagogiques :

- Savoir mettre en regard des enjeux business prioritaires, les compétences et savoir-faire clés à conserver, enrichir, acquérir,
- Optimiser l'organisation pour maîtriser les compétences et savoir-faire : ajustement des périmètres des postes, créations et suppressions, rattachements hiérarchiques et fonctionnels, KPI individuels et collectifs,
- S'assurer que les bonnes interactions et supports de communication sont en place entre les équipes pour un fonctionnement fluide et efficace.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,

DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES,

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES



E-COMMERCE, DRIVE



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les compétences digitales et e-commerce du category manager

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les spécificités du parcours shopper dans un environnement digital,
- Maîtriser les différentes étapes du tunnel de conversion et les enjeux,
- Assimiler l'environnement digital lié au retail (objets connectés, bases de données clients, CRM, applis, sites, utilisation des réseaux sociaux..).

Pour qui ?

CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE MARKETING,
RESPONSABLE TRADE MARKETING,
RESPONSABLE E-COMMERCE.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



E-COMMERCE, DRIVE

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Développer les compétences digitales de mon équipe

Objectifs pédagogiques :

- Faire prendre conscience des enjeux de la transformation digitale dans leur périmètre,
- Faire maîtriser les notions, concepts et outils principaux,
- Savoir intégrer la transformation digitale dans le quotidien de leur métier.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE RGM,
CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE ÉTUDES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



E-COMMERCE, DRIVE

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Développer les compétences digitales de mon équipe

Objectifs pédagogiques :

- Faire prendre conscience des enjeux de la transformation digitale dans leur périmètre,
- Faire maîtriser les notions, concepts et outils principaux,
- Savoir intégrer la transformation digitale dans le quotidien de leur métier.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE RGM,
CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE ÉTUDES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



E-COMMERCE, DRIVE

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Bâtir une stratégie e-commerce

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les enjeux du e-commerce sur sa catégorie par un diagnostic à 360°,
- Définir sa stratégie e-commerce (pures players, sites d'enseignes physiques, site marchand...), en fixant le rôle de chacun,
- Ecrire la feuille de route de sa stratégie e-commerce.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
RESPONSABLE E-COMMERCE.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?





E-COMMERCE, DRIVE

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p>  CATEGORY MANAGEMENT ET E CATEGORY MANAGEMENT</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Les fondamentaux du Category Management</p>	
<p>Cat Man Expert</p>	
<p>Les fondamentaux du merchandising et du e-merchandising</p>	
<p>Réussir la revue de marché chez le client</p>	
<p>Vendre avec impact : le story telling, l'engagement du client via la co-création</p>	
<p>Travailler efficacement avec les équipes Category Management de la distribution</p>	
<p>Mobiliser autour d'un projet de croissance catégorielle</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p>  CATEGORY MANAGEMENT ET E CATEGORY MANAGEMENT</p>	<p>INDUSTRIELS suite</p>
<p>Savoir sourcer les informations pertinentes pour mener à bien vos projets catégoriels</p>	
<p>Les compétences catégorielles du compte clé</p>	
<p>Le Category Management en officine et parapharmacie</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les fondamentaux du Category Management

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes du Category Management et ses bénéfices pour les industriels et les distributeurs,
- Comprendre les différentes étapes du processus,
- Être en mesure de bâtir un plan de développement du Category Management pour son entreprise.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR MARKETING,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE GRANDS COMPTES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Cat Man Expert

Objectifs pédagogiques :

- Savoir passer d'un Category Management de gestion à un Category Management stratégique,
- Apprendre à développer et mener des projets de transformation majeur,
- Appréhender les nouvelles frontières du Category Management et les transformations à opérer.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU CATEGORY MANAGEMENT,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR CLIENTS NATIONAUX.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES



CATEGORY MANAGEMENT ET E-COMMERCE
CATEGORY MANAGEMENT



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les fondamentaux du merchandising et du e-merchandising

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les points clés du parcours client et les clés d'entrées shopper en magasin physique ou e-commerce,
- Connaître les règles permettant d'augmenter le taux de transformation du shopper en acheteur,
- Maîtriser les indicateurs de performance du merchandising et du e-merchandising.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE MERCHANDISING,
RESPONSABLE E-COMMERCE,
CATEGORY MANAGER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



E-COMMERCE, DRIVE



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Réussir la revue de marché chez le client

Objectifs pédagogiques :

- Situer la revue de marché dans l'agenda client et mesurer ses attentes,
- Établir le diagnostic client et construire un plan d'action compatible avec les enjeux de ses marques,
- Réussir la revente.

Pour qui ?

CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE GRANDS COMPTES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Vendre avec impact : le story telling, l'engagement du client via la co-création

Objectifs pédagogiques :

- Savoir adapter ses méthodes et supports de vente aux besoins et à la personnalité du client,
- Impliquer le client en mode projet pour mieux lui vendre,
- Construire la stratégie de revente en s'appuyant sur le story telling.

Pour qui ?

CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE GRANDS COMPTES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Travailler efficacement avec les équipes Category Management de la distribution

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les process et outils du Category Management de la distribution,
- Identifier les enjeux de votre enseigne et des vos interlocuteurs,
- Construire un plan de développement catégoriel conjoint.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER,
COMPTES-CLÉS.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Mobiliser autour d'un projet de croissance catégorielle

Objectifs pédagogiques :

- Savoir préparer le projet ; ressources, équipes et temps nécessaires,
- Vendre le projet en interne et en externe,
- Sécuriser son avancement jusqu'à la phase finale.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Savoir sourcer les informations pertinentes pour mener à bien vos projets catégoriels

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différentes sources d'information sur votre catégorie,
- Savoir sélectionner l'information pertinente pour vos projets et votre organisation,
- Savoir rédiger un brief étude.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE RGM,
CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE ÉTUDES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les compétences catégorielles du compte clé

Objectifs pédagogiques :

- Établir un diagnostic complet de chaque client intégrant sa performance sur la catégorie et faire émerger des axes de développement gagnant-gagnant,
- Construire le plan de développement et en chiffrer les gains pour le client sur la catégorie,
- Revendre le plan d'affaire en mettant en place une stratégie d'influence auprès de toutes les parties prenantes chez le client et piloter son exécution.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR D'ENSEIGNE,
COMPTE CLÉ.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT



DÉPLOIEMENT DES PLANS
D'ACTIONS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Le Category Management en officine et parapharmacie

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes du Category Management et ses bénéfices pour les industriels et les points de vente,
- Etre en mesure de bâtir un plan de développement du Category Management pour son entreprise,
- Piloter le Category Management avec les spécificités et les KPI de l'officine ou de la parapharmacie.

Pour qui ?

DIRECTEURS COMMERCIAUX,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR MARKETING,
CATEGORY MANAGERS,
DIRECTEUR FORCE DE VENTE.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p>   <p>REVENUE GROWTH MANAGEMENT ET ROI DES LEVIERS</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Les fondamentaux du Revenue Growth Management</p>	
<p>Maîtriser le Revenue Growth Management</p>	
<p>Mesurer l'efficacité des actions</p>	
<p>Construire et revendre ses recommandations d'assortiment catégorielle</p>	
<p>Développer des stratégies et politiques promotionnelles efficaces</p>	
<p>Prix : développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de la catégorie avec des stratégies de pricing adaptées</p>	
<p>Mettre en œuvre le Category Management avec des enseignes hors PGC (officines, groupement, bricolage, Bio, ...)</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p>  REVENUE GROWTH MANAGEMENT ET ROI DES LEVIERS</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Les clés d'une organisation efficace face aux transformations des enjeux d'une direction commerciale (e-commerce, Revenue Growth Management, Data management)</p>	
<p>Bien choisir ses outils de pilotage et de management des leviers</p>	
<p>Cat Man Expert</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les fondamentaux du Revenue Growth Management

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes du Revenue Growth Management et ses bénéfices pour les industriels et les distributeurs,
- Comprendre les différentes étapes du processus,
- Être en mesure de bâtir un plan de mise en œuvre au sein de l'entreprise.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR FINANCIER,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE RGM,
DIRECTEUR CONTRÔLE DE GESTION.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Maîtriser le Revenue Growth Management

Objectifs pédagogiques :

- Savoir mettre en œuvre le Revenue Growth Management dans l'entreprise,
- Bien choisir le périmètre et les outils,
- Adapter l'organisation et la gouvernance.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE RGM,
DIRECTEUR CONTRÔLE DE GESTION.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Mesurer l'efficacité des actions

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les KPIs à mesurer,
- Préparer le suivi ; alignement des partie-prenantes, sourcing des informations, sécurisation des budgets,
- Animation des KPIs du projet et prise de décision.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE ETUDES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Construire et revendre ses recommandations d'assortiment catégorielle

Objectifs pédagogiques :

- Identifier la segmentation et hiérarchiser les critères de sélection des références pour construire une recommandation d'assortiment optimale et réaliste,
- Savoir décliner les recommandations par circuit, région, point de vente, en tenant compte de leurs spécificités,
- Revendre ses recommandations en interne et auprès de ses clients.

Pour qui ?

CATEGORY MANAGER.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Développer des stratégies et politiques promotionnelles efficaces

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le rôle de la promotion dans la construction du chiffre d'affaires de la catégorie,
- Identifier les mécaniques les plus efficaces et rentables dans le cadre réglementaire,
- Construire et revendre des plans promotionnels en phase avec les objectifs de l'entreprise et des clients.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE DES PROMOTIONS,
REVENUE GROWTH MANAGER,
CATEGORY MANAGER,

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Prix : développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de la catégorie avec des stratégies de pricing adaptées

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le rôle du prix dans la construction du chiffre d'affaires de la catégorie,
- Identifier le champ du possible dans la variation du prix ; impacts les plus efficaces et rentables et limites réglementaires,
- Construire et revendre une politique de pricing en interne et auprès des clients.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
RESPONSABLE PRICING,
REVENUE GROWTH MANAGER,
DIRECTEUR CLIENTS NATIONAUX,

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Mettre en œuvre le Category Management avec des enseignes hors PGC (officines, groupement, bricolage, Bio, ...)

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les sources d'information permettant l'analyse de la performance,
- S'adapter aux spécificités de comportement d'achat des shoppers,
- Identifier et hiérarchiser les leviers d'action en PDV,
- Développer les solutions leviers ad-hoc.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
CATEGORY MANAGER,
DIRECTION MARKETING.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les clés d'une organisation efficace face aux transformations des enjeux d'une direction commerciale (e-commerce, Revenue Growth Management, Data management)

Objectifs pédagogiques :

- Savoir mettre en regard des enjeux business prioritaires, les compétences et savoir-faire clés à conserver, enrichir, acquérir,
- Optimiser l'organisation pour maîtriser les compétences et savoir-faire : ajustement des périmètres des postes, créations et suppressions, rattachements hiérarchiques et fonctionnels, KPI individuels et collectifs,
- S'assurer que les bonnes interactions et supports de communication sont en place entre les équipes pour un fonctionnement fluide et efficace.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,

DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES,

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES



E-COMMERCE, DRIVE



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Bien choisir ses outils de pilotage et de management des leviers

Objectifs pédagogiques :

- Hiérarchiser ses besoins,
- Connaître les principales solutions existantes sur le marché et avoir les évaluer en regard de ses besoins,
- Identifier les étapes pour passer du besoin à la mise en œuvre en interne.

Pour qui ?

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
CATEGORY MANAGER,
RESPONSABLE RGM,
RESPONSABLE ETUDES.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Cat Man Expert

Objectifs pédagogiques :

- Savoir passer d'un Category Management de gestion à un Category Management stratégique,
- Apprendre à développer et mener des projets de transformation majeur,
- Appréhender les nouvelles frontières du Category Management et les transformations à opérer.

Pour qui ?

DIRECTEUR DU CATEGORY MANAGEMENT,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR CLIENTS NATIONAUX.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



STRATÉGIES CATÉGORIELLES





CATEGORY MANAGEMENT ET E-COMMERCE
CATEGORY MANAGEMENT



REVENUE GROWTH MANAGEMENT
ET ROI DES LEVIERS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

<p>NOS DIFFERENTS MODULES DE FORMATION</p> <p>  DÉPLOIEMENT DES PLANS D' ACTIONS</p>	<p>INDUSTRIELS</p>
<p>Les compétences catégorielles du compte clé</p>	
<p>Le Category Management de terrain et le plan d'affaire magasin (spécial force de vente)</p>	

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Les compétences catégorielles du compte clé

Objectifs pédagogiques :

- Établir un diagnostic complet de chaque client intégrant sa performance sur la catégorie et faire émerger des axes de développement gagnant-gagnant,
- Construire le plan de développement et en chiffrer les gains pour le client sur la catégorie,
- Revendre le plan d'affaire en mettant en place une stratégie d'influence auprès de toutes les parties prenantes chez le client et piloter son exécution.

Pour qui ?

DIRECTEUR COMMERCIAL,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
DIRECTEUR D'ENSEIGNE,
COMPTE CLÉ.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



CATEGORY MANAGEMENT ET E
CATEGORY MANAGEMENT



DÉPLOIEMENT DES PLANS
D'ACTIONS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS

Le Category Management de terrain et le plan d'affaire magasin (spécial force de vente)

Objectifs pédagogiques :

- Établir un diagnostic de performance du magasin sur la catégorie,
- Construire un plan d'affaires répondant au diagnostic,
- Vendre le plan d'affaires au client et le faire vivre.

Pour qui ?

CHEF DE SECTEUR,
DIRECTEUR RÉGIONAL.

Pour développer vos compétences dans quel domaine d'expertise ?



DÉPLOIEMENT DES PLANS
D'ACTIONS

CONTACTEZ-NOUS POUR DISCUTER DE VOS OBJECTIFS ET AJUSTER UN PROGRAMME À VOS BESOINS