

Dynamisation commerciale des magasins de vente : maîtrisez les leviers clés et les mettre en place efficacement

Lundi 16 mars 2020 à Salon de Provence (1 journée)

Objectifs :

- Comprendre l'importance des leviers de dynamisation commerciale des magasins de vente au travers de la découverte & de l'appréhension d'une boîte à outils pragmatique & adaptable
- Être capable de s'approprier ces outils pour les projeter pertinemment dans l'activité de son magasin
- Savoir mettre en place ces outils & suivre leur efficacité dans le temps

Programme : Première journée en inter-entreprises (module collectif)

Quels sont les leviers de dynamisation commerciale à disposition & comment les utiliser ?

- Positionnement -> maîtriser son environnement concurrentiel pour asseoir un positionnement crédible en assurant une différenciation
- Offre : par segment -> bonne largeur & profondeur, positionnement, taux de renouvellement/innovations, communication claire & efficace des produits
- Promotion : calendrier prévisionnel, quel objectif ?, quel produit ?, quelle fréquence ?, quelle remise ? Quel retour sur investissement ?
- Animation : coffrets cadeaux, événements internes type oenotourisme (dégustation au caveau, randonnées dans les vignes, invitation vendanges, soirée de lancement d'un nouveau produit ...), événements externes (foires & salons), partenaires culinaires pour dégustation croisée...& outils d'aide à la vente
- Outils de fidélisation de clients -> base de données qualifiée, carte de fidélité, envoi d'emailing & SMS, programme de fidélité avec services exclusifs associés
- Outils de conquête de clients -> prescripteurs (professionnels du vin et du tourisme, institutionnels...), site internet,...avec une stratégie adaptée pour capter chaque typologie de clients (Cafés Hôtels Restaurants, entreprises, traiteurs par ex en BtoB)
- Proposition d'une offre complémentaire -> produits de bouche régionaux, arts de la table, accessoires

Intervenant : Pierre MAINGUY - Conseil commercial en entreprise - Conquête de Marchés

Méthode pédagogiques & documents remis :

Outils : Diaporama, paper- board, documents internes

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, Présentation, cas pratique, discussions

La pédagogie est interactive. Elle est établie comme suit : 40% de théorie et 60% de pratique. Chaque sujet est traité de façon théorique puis mis en situation en groupe et/ou individuellement. Des exercices et des jeux ludiques permettent de mettre en pratique et d'ancrer durablement les nouvelles connaissances.

Document remis : Livret stagiaire

Moyens pour suivre l'exécution de la formation : feuille d'émargement et attestation de formation

Moyens évaluation des connaissances : exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation

Public : Salariés : Directeur de coopérative, Responsable de magasin, Responsable commercial

Administrateurs : Président et membre du conseil d'administration

Prérequis : Aucun

Tarifs :

Administrateurs	Adhérent	Éligible Vivea	285€ HT / jour / Stagiaire + 115€ HT/jour / stagiaire pris en charge par Vivéa
		Non éligible Vivea	400€ HT /jour / Stagiaire
	Non Adhérent	Éligible Vivea	385€ HT / jour / Stagiaire + 115€ HT/jour / stagiaire pris en charge par Vivéa
		Non éligible Vivea	500€ HT /jour / Stagiaire
Salariés	Adhérent	400€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)	
	Non Adhérent	500€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)	

Construisons en commun l'avenir de chacun

www.lacooperationagricole.coop

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -

Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975

Bulletin d'inscription

À retourner à : cfleury@coopdefrance-alpesmediterranee.coop avant le 4 mars 2020

Entreprise/Coopérative :

Adresse :

Code postal : Ville :

Personne à contacter au sein de la coopérative :

Fonction :

Téléphone : EMail :

Stagiaire	Statuts
Nom :	<input type="checkbox"/> Salarié adhérent
Prénom :	<input type="checkbox"/> Salarié non adhérent
Fonction :	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : Date de naissance :
.....	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Non Éligible Vivea
Mail :	<input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : Date de naissance :
.....	<input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Non Éligible Vivea

Facturation de la formation :

- A votre entreprise
 A votre OPCA

Nom et adresse à qui envoyer la facture :

Cachet

Nom et qualité du signataire

.....

Fait à..... Le/...../.....

Signature :

Formation : conditions générales de vente ¹

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un stagiaire ne peut participer à la formation pour un cas de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres situations, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, 100 % du coût sera facturé à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente.

Notre référent Handicap se tient à votre disposition pour l'accueil et le déroulement de votre formation.

¹ Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.