

# FORCES DE VENTE

Viser l'exécution parfaite en surface de vente

- Ciblage, exécution, assortiment, promotion : quelle équation gagnante en GMS à l'horizon 2016
- Quels leviers actionner pour accélérer la performance de vos références permanentes
- Contrat de commercialisation, plan d'affaires, opérations sur-mesure : débusquer les gains de chiffre d'affaires additionnels
- Gagner en impact et en agilité dans vos opérations événementielles et saisonnières

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



**Marie-Laure LESAVRE**  
Directrice nationale des ventes  
DANONE PRODUITS FRAIS



**Anne-Sophie GUEYE**  
Directrice commerciale  
KELLOGG'S



**Patrick BRUGUIER**  
Directeur commercial  
LUSTUCRU FRAIS



**Loïc BEYO**  
Directeur commercial  
MALONGO

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- Stéphane LE PENDU, *Directeur des ventes nationales*, WERNER & MERTZ
- Jean-Christian MUSCAT, *Directeur de zone*, LINDT & SPRÜNGLI
- Emmanuel SCHUFT, *Directeur de zone*, LINDT & SPRÜNGLI

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Formation préalable

Mardi 16 JUIN 2015

**FORCES DE VENTE**

Décupler l'efficacité de votre force de vente  
grâce au catman de terrain

Alors que 2014 reste marquée par la meilleure progression des volumes depuis trois ans, les objectifs de marge sont de nouveau au cœur des préoccupations de la grande distribution. **Les industriels les plus performants sont ceux qui ont osé le déploiement d'opérations promotionnelles d'envergure et qui ont su valoriser leurs références permanentes.**

Dans un contexte de concurrence accrue, **vos forces de vente sont le maillon essentiel pour aller chercher des points de croissance supplémentaire.** Comment alors, piloter la pression commerciale sur des objectifs de plus en plus ambitieux ? **Quels standards développer pour atteindre l'exécution parfaite en magasin ?**

Pour répondre à ces problématiques, LSA organise le mercredi 17 juin 2015 à Paris, la 12<sup>e</sup> édition de sa conférence Forces de vente. Plusieurs intervenants exceptionnels reviennent sur les solutions qui leur ont permis d'accroître leur chiffre d'affaires et de créer l'événement en surface de vente :

- **Ciblage, exécution, assortiment, promotion** : quelle équation gagnante en GMS à l'horizon 2016
- **Quels leviers actionner pour accélérer la performance de vos références permanentes**
- **Contrat de commercialisation, école de vente, data-sharing** : débusquer des gains de chiffre d'affaires additionnels
- **Plan d'affaires, événementiel saisonnier, opérations sur-mesure** : **gagner en impact et en agilité** dans vos réalisations en point de vente

Pour aller plus loin, une formation complémentaire animée par l'IMPP, vous apportera les méthodes opérationnelles pour mettre en œuvre le category management de terrain au sein de votre organisation commerciale et décupler votre efficacité.

Je vous attends le 17 juin prochain,  
Inscrivez-vous sans plus tarder !

**Aurore CHRISTINA**  
Chef de projet Conférences LSA



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres LSA se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
digital

# FORCES DE VENTE

Viser l'exécution parfaite en surface de vente

## AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Loïc BEYO</b>	Directeur commercial <b>MALONGO</b>
<b>Patrick BRUGUIER</b>	Directeur commercial <b>LUSTUCRU FRAIS</b>
<b>Daniel DUCROCQ</b>	Sales forces activation manager <b>NIELSEN</b>
<b>Jacques DUPRÉ</b>	Directeur insights <b>SYMPHONY IRI GROUP</b>
<b>Éric GRASLAND</b>	Co-gérant <b>UP SELL</b>
<b>Anne-Sophie GUEYE</b>	Directrice commerciale <b>KELLOGG'S</b>
<b>Stéphane LE PENDU</b>	Directeur des ventes nationales <b>WERNER &amp; MERTZ</b>
<b>Marie-Laure LESAVRE</b>	Directrice nationale des ventes <b>DANONE PRODUITS FRAIS</b>
<b>Jean-Christian MUSCAT</b>	Directeur de zone <b>LINDT &amp; SPRÜNGLI</b>
<b>Emmanuel SCHUFT</b>	Directeur de zone <b>LINDT &amp; SPRÜNGLI</b>
<b>François VALADAS</b>	Directeur développement et consulting <b>SYMPHONY IRI GROUP</b>

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

### • Distributeurs et industriels de grands groupes et PME •

• Directeurs généraux et directeurs adjoints • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables du développement des ventes • Responsables comptes-clés • Directeurs de marché • Directeurs clients nationaux • Directeurs et responsables merchandising et/ou trade marketing • Category managers • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables enseigne • Directeurs de magasin • Directeurs centrales d'achats • Directeurs et responsables achats • Chefs de rayon...

Journée animée par Yves PUGET, Directeur de la rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

### 9h00 État des lieux des ventes des PGC : quelles perspectives pour vos équipes commerciales

- Évolutions et perspectives des principales catégories en grande distribution
- Hypers, drives, proxi : comment prioriser les différents circuits
- Ciblage, exécution, assortiment, promotion... : quelle équation gagnante en GMS à l'horizon 2016

Jacques DUPRÉ | Directeur insights | SYMPHONY IRI GROUP  
François VALADAS | Directeur développement et consulting | SYMPHONY IRI GROUP

### 9h30 Réussir votre « chasse à la DN » : cas concret d'activation d'une force de vente

- Adapter votre feuille de route aux spécificités des différents circuits : quels challenges dans les enseignes de proximité
- Prendre en compte les aspérités des magasins pour répondre aux contraintes des distributeurs
- Sur quels critères déterminer les magasins à prioriser

Daniel DUCROCQ | Sales Force Activation Manager | NIELSEN

10h00 Pause

## BOOSTER VOS ÉQUIPES ET LEURS PERFORMANCES COMMERCIALES

### 10h30 Conduire la montée en puissance de votre école de vente pour accélérer la conquête des petites et moyennes surfaces

- Génèse de l'école de vente : ambitions, raison d'être et détail du double enjeu économique et social
- Comment poursuivre la croissance d'un circuit de proximité citadine et rurale en plein essor
- Présentation et enjeux de la nouvelle Direction Petites & Moyennes Surfaces de Danone

Marie-Laure LESAVRE | Directrice nationale des ventes | DANONE PRODUITS FRAIS

### 11h15 Optimiser le seuil de rentabilité de votre force de vente : opportunités et enjeux du contrat de commercialisation

- Amortir votre présence terrain, développer PDM et expertise sur votre catégorie : pourquoi opter pour le contrat de commercialisation
- Gestion des marques propres et des marques partenaires : développer une stratégie commerciale garante de la juste répartition des actions
- Comment susciter l'adhésion des commerciaux à une nouvelle culture de marché

Stéphane LE PENDU | Directeur des ventes nationales | WERNER & MERTZ

### 11h45 Exploiter la data pour accroître votre performance commerciale

- Détecter les gisements de croissance en associant les données des distributeurs à celles du CRM des équipes de vente
- Prioriser les plans d'action terrain et mesurer l'impact de chaque réalisation en magasin
- Faciliter l'appropriation des tableaux de bords par vos équipes et permettre aux managers de faire émerger les learning
- Mieux négocier avec les enseignes

Éric GRASLAND | Fondateur | UP SELL

12h15 Déjeuner

## GAGNER EN IMPACT ET EN AGILITÉ DANS VOS RÉALISATIONS EN POINT DE VENTE

### 14h00 Le succès du fond de rayon valorisé par une offre rupturiste

- Hyperchoix, pression promotionnelle : exprimer votre expertise consommateur dans un marché fortement concurrentiel
- Lancement de produits, plv, merchandising, trade-marketing : comment s'adapter aux enseignes pour créer l'événement
- Favoriser l'émulation au sein de votre équipe pour accompagner l'essor commercial de votre société
- Illustration sur le rayon café via le déploiement de la démarche de transversalité de Malongo

Loïc BEYO | Directeur commercial | MALONGO

### 14h30 Lutte anti-rupture dans le frais : redéfinir les relations industriels-distributeurs pour améliorer votre taux de service

- Du diagnostic terrain à la réalisation : quelle posture et quelles actions des équipes commerciales
- De quelle manière bousculer les habitudes en magasin tout en suscitant l'adhésion des différents acteurs
- Guide des bonnes pratiques, formations viennoiseries des ELS : quels impacts pour les missions du chef de secteur

Nom de l'intervenant en attente

### 15h00 Dégager du chiffre d'affaires additionnel via la mise en place d'opérations magasins d'envergure

- Hors promotions, quels leviers actionner pour répondre aux objectifs de marges et de résultats du distributeur
- Favoriser l'initiative locale pour concevoir des opérations promotionnelles sur-mesure et complémentaires aux plans nationaux
- Comment tirer parti des bons résultats pour développer une ambition commune et pérenne avec vos clients

Patrick BRUGUIER | Directeur commercial | LUSTUCRU FRAIS

### 15h30 Saisonnier événementiel : optimiser votre stratégie commerciale pour relever le challenge des fêtes de Noël

- Hyper-théâtralisation, lancements de produits, gestion de stocks fermes : quels défis pour la force de vente
- Comment piloter la pression commerciale pour maîtriser 8 semaines d'opérations
- En quoi le succès de cette saison renforce les partenariats entre commerciaux et distributeurs

Jean-Christian MUSCAT | Directeur de zone | LINDT & SPRÜNGLI

Emmanuel SCHUFT | Directeur de zone | LINDT & SPRÜNGLI

### 16h00 Le plan d'affaires pour maximiser vos ambitions commerciales et vos résultats

- Instaurer un échange collaboratif sur le long terme pour une gestion proactive des besoins clients
- Expertise shopper, diagnostic magasin, conduite d'objectifs à long terme : quel plan de charge pour le chef de secteur
- Quels points de vente cibler et comment obtenir l'engagement des clients

Anne-Sophie GUEYE | Directrice commerciale | KELLOGG'S

16h30 Fin de la journée



La conférence aura lieu au Pavillon Royal

Retrouvez le programme détaillé de cet événement et inscrivez-vous sur : <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/>

Mardi 16 juin 2015

## FORCES DE VENTE

Décupler l'efficacité de votre force de vente grâce au catman de terrain

### Objectifs de la formation :

- ✓ Définir les apports du category management de terrain et les différentes étapes de sa mise en œuvre
- ✓ Evaluer la capacité de votre organisation à adopter le category management de terrain
- ✓ Acquérir les outils pour réussir la montée en compétence de votre force de vente sur le category management

### Formation animée par :



Bernard BOURDON  
Associé  
IMPP

#### **Maîtriser les fondamentaux du category management et identifier le rôle de votre force de vente dans cette démarche**

- Cerner les enjeux et les bénéfices pour l'industriel, le distributeur et le shopper
- Comprendre les mécanismes et les applications en magasin
- Identifier les leviers au service de votre force de vente
- Pénétration, fréquence, panier : résoudre « l'équation magique du catman »

#### **Construire une stratégie catégorielle du dernier mètre**

- Prioriser les magasins et calibrer l'activité de vos équipes commerciales
- Diagnostiquer la catégorie dans le magasin pour bâtir le plan d'affaires
- Assurer l'exécution des plans d'action enseignes et la feuille de route de vos commerciaux

#### **Exercice : la « Boîte à outils » du Directeur des ventes pour instaurer le catman de terrain**

- Évaluer la capacité de votre entreprise à intégrer cette nouvelle méthode
- Déterminer les orientations les plus pertinentes pour vos équipes
- Appréhender les étapes clés de sa mise en œuvre
- Définir les livrables clés à développer pour vos équipes commerciales

#### **Conduire efficacement la montée en compétence de votre force de vente**

- Distinguer la posture de vendeur classique de celle de « Business developer »
- Appréhender les impacts sur l'organisation, les équipes et le management intermédiaire
- Ajuster la part d'outils, de méthodes et de formation

#### **Les clés du succès pour adopter le category management de terrain**

- Construire le plan d'affaires et engager durablement chaque magasin
- Piloter votre plan business après accord du client
- Mesurer vos actions et valoriser leurs résultats auprès de vos clients

#### **Application des acquis à travers des études de cas, travaux en sous-groupes et benchmarks d'approches catégorielles appliquées par des commerciaux en surface de vente**

#### Horaires :

8h30 : accueil des participants / 9h00 : début de la journée

12h30 : déjeuner avec l'ensemble des participants

17h30 : fin de la journée

LES RENCONTRES



### Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/conferences/>

#### **CONGRÈS DU CROSS-CANAL**

**Les stratégies du Retail de demain**

21 mai 2015, à Paris

#### **CONGRÈS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES**

**Préparez vos Négociations Commerciales 2016**

7 octobre 2015, à Paris



### Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro.fr/lisa/formations/>

#### **PRÉVISIONS DES VENTES**

**Affiner vos méthodes et développer une démarche collaborative**

19 et 20 mai 2015, à Paris

#### **MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION**

**Pour identifier vos leviers de développement**

10 juin 2015, à Paris



**Vos forces de vente ont relevé le défi de la croissance en 2014 ?**

Inscrivez-vous aux Trophées LSA des Forces de vente

**avant le 17 avril 2015 !**

DES FORCES DE VENTE

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/ongletTrophées>

### Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

**Amélie TAUGOURDEAU**

**ataugourdeau@infopro-digital.com**

**Tél. : (+ 33) 01 77 92 94 76**

## ■ ■ ■ Conférence

**Mercredi 17 juin 2015**

PAVILLON ROYAL, PARIS

ROUTE DE SURESNES

75016 PARIS

Tél. : 01 45 00 51 00

[www.pavillon-royal.fr](http://www.pavillon-royal.fr)

Métro : Porte Dauphine (ligne n°2)

Des minibus assureront la navette entre le métro  
Porte Dauphine et le Pavillon Royal de 8h00 à 10h00

et de 16h00 à 17h30. Point de départ des navettes :

devant la gare RER - Trajet estimatif : 10 minutes

Parking privatif

## ■ ■ ■ Formation

**Mardi 16 juin 2015**

La formation se tiendra à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé  
sur votre convocation envoyée avant le stage

**Consultez les informations relatives à l'hébergement  
et à l'accès sur notre site internet :**

[http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-  
forces-de-vente-2015-1169,tarifs](http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-forces-de-vente-2015-1169,tarifs)

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec



UP SELL, expert en force de vente supplétive, accompagne ses clients pour leur développement commercial : recrutement et déploiement d'outils de management et de suivi innovants.

Cette combinaison de savoir-faire, un recrutement méticuleux et des outils de management experts et pertinents, pensés et créés par UP SELL, distingue cet expert !

Pour un même coût, UP SELL obtient des résultats de 30 % supérieurs à ceux constatés et garantit à ses clients un résultat mesurable et une transparence absolue sur le travail effectué.

[www.upsell.fr](http://www.upsell.fr)

Avec le soutien de



## VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/formations/>

### Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de LSA sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : [cnil@gisi.fr](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/cgv>

# Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA - Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

Mme  M.

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Port. : .....

E-mail : .....@.....

Société : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Cedex : ..... Pays : .....

N° TVA intracommunautaire : .....

N° Commande interne : .....

N° de Siren : .....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

## Je m'inscris et je choisis :

La conférence Forces de Vente 17 juin 2015

La formation Forces de Vente du 16 juin 2015



### TARIF GÉNÉRAL

Tarifs pour une inscription	1 Jour	2 Jours
jusqu'au 31 mai	<input type="checkbox"/> 1 095 € HT 1 314 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 790 € HT 2 148 € TTC
à partir du 1 <sup>er</sup> juin	<input type="checkbox"/> 1 195 € HT 1 434 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 890 € HT 2 268 € TTC

### TARIF PME (moins de 250 salariés et hors prestataires de services)

Tarifs pour une inscription	1 Jour	2 Jours
jusqu'au 31 mai	<input type="checkbox"/> 845 € HT 1 014 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 445 € HT 1 734 € TTC
à partir du 1 <sup>er</sup> juin	<input type="checkbox"/> 945 € HT 1 134 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 545 € HT 1 854 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

Je joins un chèque de .....€ TTC à l'ordre de GISI

J'enverrai mon paiement à réception de la facture

J'accepte de recevoir des offres adressées par LSA ou ses partenaires

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/cgv/> et les accepte sans réserve

Cachet de l'entreprise

Fait à : .....

Le : .....

Signature