

## TROPHÉES FORCES DE VENTE

Valorisez vos stratégies, opérations commerciales et vos équipes !

06/06/2018 - PARIS

### Pourquoi participer à cet événement

- Récompenser les meilleures stratégies des Top 50 PGC alimentaire avec un baromètre réalisé auprès des distributeurs
- Récompenser les meilleures réalisations commerciales 2017 des industriels et acteurs des services avec un jury de professionnels expert
- Une opportunité exceptionnelle de valoriser vos équipes et votre exécution commerciale

### Avec la présence exceptionnelle de

- **BARTHE Christine**  
Déléguée générale  
FEEF
- **BEYO Loïc**  
Directeur commercial  
CAFES MALONGO
- **KOENIG Régis**  
Directeur des Services Darty Ile de France  
DARTY
- **POLITI Clément**  
Directeur national des ventes  
INTERSNACK

### Qui participe à cet événement

- Directeurs commerciaux, Directeurs nationaux des ventes, Directeurs Proximité, Directeurs Hors-domicile, Directeurs

**Vous avez besoin d'information, contactez Marlène HERVOUET au 01 77 92 98 76 ou [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr)**

### POURQUOI PARTICIPER ?

- Valorisez vos équipes, leurs opérations, leurs performances commerciales devant 200 décideurs de la grande consommation
- Renforcez la cohésion d'équipe
- Augmentez votre visibilité sur LSA (compte rendu dans le magazine et sur [lsa.fr](http://lsa.fr) / relais sur les réseaux sociaux)

### QUI PEUT CANDIDATER ?

- Toute les forces de vente de la grande conso, grand groupe et PME.
- LSA souhaite récompenser les meilleures réalisations commerciales dans les 7 catégories grands groupes et PME exerçant l'une des activités suivantes :
- Industriels grands groupes et PME dans le secteur des produits de grande consommation,
- Acteurs des services à destination des forces de ventes de la grande consommation en propre ou en accord avec leurs annonceurs.

Généralistes, Directeurs Régionaux, Directeurs de zone, Directeurs Merchandising, Directeur Trade-marketing, Directeurs marketing et communication, Directeurs compte-clé, Directeurs Category Management

## Tarifs

■ 1 table d'équipe au dîner de gala pour 8 personnes	3 390,00 €HT
■ Pack Silver (Baromètre + 1 Table : 8 dîners)	4 490,00 €HT
■ Dîner seul	450,00 €HT
■ Pack Silver + (Baromètre détaillé par distributeur et par région + 1 Table : 8 dîners)	6 490,00 €HT

## AVEC UN JURY D'EXCEPTION :

### 13 TROPHEES LSA récompensant les REALISATIONS DES FORCES DE VENTE

## OPÉRATION ÉVÉNEMENTIELLE

- Temps fort distributeur, anniversaire de marque, opération multimarque, saisonnier, opération « pirate », opération régionale...

## ORGANISATION COMMERCIALE

- Développement ou intégration d'une nouvelle force de vente, conquête d'un nouveau circuit, mutualisation, partenariat original, création d'une académie...

## LANCEMENT DE PRODUIT

- Promotion d'un nouveau produit ou d'une nouvelle gamme en surface de vente...

## DISPOSITIF MERCHANDISING

- Revente et déploiement d'un concept permanent en surface de vente : digital, balisage, planogramme, boutique, extra-visibilité, cross-merchandising...

## IMPULSE

- Réalisation commerciale d'une force de vente de la grande consommation dédiée aux circuits hors-domicile et proximité

---

## SERVICE COMMERCIAL

- Service commercial externalisation des forces de vente
- Service commercial animations / opérations commerciales

---

## PRIX SPECIAL

- Parmi les lauréats, le comité rédactionnel de LSA décernera le Prix spécial de la Rédaction LSA de la Force de vente de l'année

---

### **Baromètre LSA : Les meilleures STRATÉGIES COMMERCIALES DES TOPS 50 PGC récompensées !**

### **LSA interroge, de février à avril 2018, les enseignes alimentaires de sa Base LSA Expert.**

- Pour la 2ème année, les distributeurs évaluent sur 2017-2018 les stratégies et performances des forces de vente des TOPS 50 PGC sur des critères communs.
- Vous faites partie des industriels évalués dans le baromètre LSA 2018 : Vous pouvez remporter un trophée et disposer de résultats personnalisés !
- Cette année, obtenez une version plus détaillée avec votre ranking par :
  - 1) Distributeur

---

**ÉPICERIE SALÉE**

---

**ÉPICERIE SUCRÉE**

---

**FRAIS CRÈMERIE**

---

**FRAIS NON LAITIER**

---

**SURGELES SALES**

---

**SURGELES SUCRES**

---

**BOISSONS ALCOOLISEES**

---

**BOISSONS NON ALCOOLISEES**

---

**DROGUERIE-PARFUMERIE-  
HYGIÈNE**