

L'INNOVATION PRODUIT COMME REPONSE A LA CRISE

Comment mettre en œuvre une démarche performante, durable et rentable

TENDANCES CONSO

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de l'innovation dans les rayons alimentaires de la grande distribution
- Maîtriser les étapes clés du développement produit, de l'étude à la conception jusqu'au lancement et à la communication
- Connaître les règles, les contraintes et les opportunités pour réussir et lever les freins externes et internes

Animée par

- DE REYNAL Béatrice
Fondatrice,
NUTRIMARKETING

Public concernés

- Directeurs généraux et directeurs adjoints, Directeurs et responsables marketing, Directeurs et responsables innovations, Directeurs et responsables recherche et développement, Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs et responsables du développement des ventes, Chefs de marché, chefs de marques et chefs de produits, Directeurs des études de marché, Category managers, responsables merchandising et/ou trade marketing, Directeurs et responsables d'enseignes, Directeurs et responsables marques distributeurs, Directeurs et responsables comptes clés, Directeurs et

Comprendre les enjeux de l'innovation sur le marché alimentaire en GMS

- Pourquoi est-ce si important d'innover en temps de crise ?
- Faire le point sur les tendances alimentaires au niveau mondial et étudier les comportements consommateurs dans un contexte de tensions sur le pouvoir d'achat, craintes alimentaires et inflation
- Maîtriser les outils de benchmark et d'études marketing
- Stimuler la créativité par l'observation

Les clés du succès

- Bien définir sa cible, l'observer et comprendre ses motivations d'achat
- Comment réenchanter les consommations, les univers
- Savoir anticiper les tendances pour plus de santé, plus de plaisir, plus de praticité

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

Intégrer l'innovation dans votre stratégie d'entreprise : un instrument de croissance et de compétitivité

- Définir un plan de développement de qualité, de la rénovation ou extension de gamme à la création de novo. Maîtriser la méthodologie et les étapes indispensables :
- Identifier les facteurs clés de succès, les forces de votre entreprise et les opportunités du marché
- Sur quels segments miser et quel positionnement adopter
- Les questions clés à se poser : objectifs de part de marché, de chiffre d'affaires, de marge et les pièges à éviter
- Retours d'expériences à travers des cas clients concrets et échanges entre les participants
- Réussir la mise en œuvre de vos innovations produits :
- Piloter efficacement la phase de test
- Quels moyens mettre en œuvre pour répondre aux attentes de la GMS en termes de référencement
- Comment éviter un taux de mortalité important dès la 1ère année de lancement et le risque de cannibalisation d'un produit déjà existant
- Sensibiliser et mobiliser les parties prenantes en interne : prendre en compte les impacts de l'innovation dans tous les services de l'entreprise
- Etudes de cas et exemples concrets

Lancer des innovations en conformité avec les règles juridiques européennes

- Bien comprendre les règles, les limites mais surtout les opportunités du cadre juridique
- Appréhender la bataille des allégations
- Etablir les modes de protection juridiques adéquats et garder une longueur d'avance
- Illustrations concrètes et échanges entre les participants

