

LES RÉVOLUTIONS DU POINT DE VENTE NÉGOCE

5ème édition

16/06/2021 - À PARIS ET EN LIGNE

Pourquoi participer à cet événement

- Venez découvrir les dernières innovations et stratégies en points de vente
- Distributeurs, comment développer vos points de vente pour attirer et fidéliser votre clientèle ?
- Industriels, venez networker et vous informer sur les enjeux et nouveautés du négoce
- Vous ne pouvez pas vous déplacer ? Assistez à la conférence à distance, en live et en replay
- En présentiel ou en digital, choisissez votre formule !

Journée animée par : Pierre Pichère, rédacteur en chef du magazine Négoces

Allocution d'ouverture : Comment réinventer le point de vente ?

I/ POINT DE VENTE : L'HUMAIN D'ABORD

TABLE RONDE Quelles clés pour satisfaire les attentes des clients du négoce aujourd'hui ?

- Négoce donne la parole aux clients des points de vente
- Services, packaging, organisation des magasins... quelles attentes ?

TABLE RONDE Quelles compétences aujourd'hui pour dynamiser les points de vente ?

- Identifier les bons profils à recruter pour dynamiser les points de vente
- Savoir concilier compétences techniques et compétences de vente
- Quels enjeux de formation continue ?
- Comment mener une politique de gestion des talents pour fidéliser des collaborateurs experts ?

PITCHS Pitches industriels

- Les industriels vous partagent leurs innovations !

Pause

II/ DÉVELOPPER LES SERVICES EN AGENCE : QUELS ENJEUX ?

TABLE RONDE Le développement des négoce et des agences de proximité : un modèle à généraliser ?

- Les services de proximité : vers quels services tendre pour fidéliser la clientèle et dynamiser les points de vente ?
- Les nouveaux concepts des agences de proximité : comment innover-ils l'expérience client ?
- La stratégie B to B to C : comment bouleverse-t-elle l'activité des points de vente ?

TABLE RONDE Reprise des déchets en point de vente : quelles initiatives à l'aube de la REP ?

- Comment faire de la reprise des déchets un levier de retour en agence ?
 - Les clés pour préparer le passage des initiatives individuelles à la REP
-

PITCHS STARTUPS' FORUM : les innovations qui révolutionnent les points de vente

- Les startups vous partagent leurs innovations !
 - Créatrices de solutions digitales pour « réinventer » vos points de vente
 - Créatrices d'expériences client innovantes pour créer des parcours originaux et performants
 - Créatrices de services pour fidéliser la clientèle
-

Déjeuner

III/ LES ENSEIGNES VOUS DÉVOIENT LEUR STRATÉGIE

Avis d'expert : quels sont les 10 concepts qui marchent dans le monde ?

Caparol Center : un concept innovant qui réinvente la distribution indépendante

- Comment unir les indépendants tout en respectant les spécificités de chacun ?
 - Un point de vente 3 en 1 : un showroom, un espace de conseils et une surface de vente
 - Un univers qui répond aux besoins des clients aux profils variés
-

Larivière : quelles sont les stratégies pour consolider sa position dans la distribution ?

- Le digital au cœur du développement du service client
 - Développer des offres pour accompagner ses clients vers l'environnement durable
 - Promouvoir des systèmes performants dans la rénovation énergétique
-

Mr Bricolage : la proximité, un levier stratégique pour développer ses points de vente

- Vers des agences « lieux de vie » et digitales
 - Mettre le magasin au centre de la relation client : la stratégie des 4 piliers
 - Une stratégie doublée d'un accompagnement des adhérents entrepreneurs du réseau
-

LiTT : les stratégies gagnantes d'une enseigne à taille humaine

- Le maillage, la logistique et le digital, des commandes à actionner pour devenir la référence spécialiste de son marché.
 - Quelles sont les clés pour renforcer la proximité professionnelle et relationnelle ?
-

Tout Faire Matériaux : la rénovation énergétique et la conquête des particuliers, au cœur des stratégies leader pour accroître l'activité

- Les points de vente comme vitrine de la rénovation énergétique
 - Le développement des « guichets uniques » pour accompagner les particuliers et les professionnels du marché de la rénovation énergétique
-

Echanges avec la salle et clôture de la journée

Avec la présence exceptionnelle de

- BALLAND Nicolas, Directeur général, LARIVIÈRE
 - BECHU Eric, Directeur général, WELDOM
 - CHALOYARD Charles Gaël, Directeur général, TOUT FAIRE MATÉRIAUX
 - COUVREUR Christian, Directeur des réseaux Mr. Bricolage, MR BRICOLAGE
 - GAGLIARDI Valérie, Directrice générale, LITT
 - ONDET Frédéric, Directeur général adjoint, GROUPEMENT GEDEX-GEDIMAT
-

Qui participe à cet événement

- Négoce, industrie, fournisseur de matériaux, fournisseur de matières premières, fabricant de matériaux, distributeurs, bricolage
-

Tarifs

- Tarif général présentiel et digital : 895,00 €HT
- Tarif prestataires de services et conseil présentiel et digital : 1 095,00 €HT