



CONFÉRENCE FORCES DE VENTE

Adaptation et cohésion au service de la performance

28/09/2021 - À PARIS ET EN LIGNE

Pourquoi participer à cet événement

- Plus de 100 participants décideurs des forces de vente enfin réunis pour benchmarker
- Venez débattre et échanger sur l'évolution et l'adaptation des métiers des Forces de vente
- Face à la multiplication des circuits, quelle organisation mettre en place pour maximiser la productivité des équipes !
- Découvrez comment adapter son recrutement et son management à l'évolution des réseaux, des technologies et des profils
- Networking : participez à la 11ème édition des Trophées LSA des Forces de vente, récompensant les meilleures réalisations commerciales des industriels et acteurs des services

Journée animée par : Yves Puget, Directeur de la Rédacteur en chef LSA

Accueil des participants

ALLOCATION D'OUVERTURE Distributeur / Forces de vente : une alliance au service de la performance

- Comment les métiers des Forces de Vente évoluent-ils en magasin ?
- Fréquence de visites, présentation des innovations, animations ... quelles sont les attentes d'un magasin HM/SM envers les Forces de vente ?

TRIBUNE D'EXPERT L'activité des forces de vente en magasin

- Tendances circuits et points de vente
- Enjeux et organisations commerciales dans un contexte bouleversé par la crise sanitaire

TEMOIGNAGES - FORCES DE VENTE EXTERNALISÉE : Intégrer les contraintes liées à la crise et se réinventer pour performer

Pause

TÉMOIGNAGE Drive – drive piéton - e-commerce : rester dans la course des circuits historiques sans manquer le virage de ceux en croissance

- Quelle organisation optimale pour assurer la couverture des circuits à forts potentiels sans perdre de vue les circuits historiques
- Comment répondre efficacement aux attentes des distributeurs selon les circuits

TEMOIGNAGES PME & GRAND GROUPE Retours sur les best success dans un contexte de crise

- Maîtriser l'exécution en point de vente : Adaptation, Saisonnalité, présentations des innovations, opération commando, phase de lancement, couverture des différents circuits, théâtralisation / animations

SOLUTIONS : ces indispensables pour gagner en efficacité

VISION D'EXPERT - Manager régional : clé de voute de votre qualité d'exécution dans les magasins

- Quels sont les facteurs clés de succès de la fonction de Manager Régional
- Comment les préparer à prendre en main le poste. Quels sont les écueils à éviter.
- Manager régional, un profil de moins en moins mobile : comment y parer et y remédier

Déjeuner et Networking

TABLE RONDE Évolution des métiers des forces de vente avec la crise

- Quels ont été et sont encore les défis relevés par les FDV pendant la crise et les périodes de confinement
- Présentation des innovations en période de confinement, synergie des forces de vente HMSM/RH/Pharma, management et formation à distance : quelles adaptations éclairées ont dû être faites
- Quels fonctionnements acquis seront conservés demain

TABLE RONDE ÉTUDIANTS - Les attentes des commerciaux de demain

- Comment les métiers de Forces de vente chez les industriels des PGC sont-ils perçus
- Marque employeur engagée, adresse du siège social, salaire ... : qu'attendent les futurs commerciaux de leur entreprise
- Quelles sont les évolutions de carrières attendues

TÉMOIGNAGES - Acquérir de nouveaux talents et les former pour durer

- Ecole de vente, concours étudiants, Association booster de jeune talents.... les solutions plébiscitées pour dénicher de futurs collaborateurs
- Cohésion RH, Chairman et DNV : les liens indispensables pour un recrutement réfléchi et efficace
- Développement de carrière : les différentes étapes depuis le terrain et les évolutions possibles
- Formation sur les engagements de l'entreprise, communication autour d'une marque employeur forte : les clés pour mobiliser et fidéliser les équipes

TEMOIGNAGES - Paroles de terrain

- Quelles sont les attentes d'un jeune commercial envers l'entreprise en terme de formation, d'évolution, de relation
- La crise a-t-elle modifié considérablement les actions et les compétences requises
- La plus grande fierté de réalisation en magasin
- Les plus grandes difficultés rencontrées sur le terrain ou en entreprise

TEMOIGNAGES - Paroles de manager

- De la formation aux outils fournis : les clés pour permettre l'autonomie des équipes terrain et construire leur montée en puissance
- Quelles solutions pour retenir les jeunes talents et pallier le manque d'adhésion à l'entreprise et au métier
- Comment garder les « anciens » motivés et leur donner un rôle impliquant dans l'entreprise
- Management à distance en période de crise sanitaire : comment conserver le lien avec ses équipes
- Définir les bons indicateurs de performance et inciter ses équipes
- Quels sont les outils indispensables au pilotage

Fin de la Conférence



Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- Industriels, Grands groupes et PME, Distributeurs, Sociétés de Service
-

Tarifs

- Tarif général en présentiel et digital : 1 195,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) en présentiel et digital : 1 295,00 €HT