



FORCES DE VENTE

Quels leviers activer pour devenir la référence terrain

13/06/2017 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Le rendez-vous annuel LSA dédié à la force de vente pour les industriels et distributeurs de la grande consommation
- Quels sont les meilleurs leviers à activer pour devenir le référent en point de vente ?
- Comment vous assurer de l'engagement de vos équipes commerciales autour d'objectifs de plus en plus ambitieux ?
- Exclusif : Participez à la 7e édition des Trophées LSA des forces de vente pour récompenser les meilleures réalisations commerciales des industriels et des acteurs des services

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

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE Les forces de vente un levier stratégique au service de la performance de l'entreprise

État des lieux chiffré des ventes PGC en GMS : quelles opportunités d'affaires à l'horizon 2020

- Comment renouer avec la croissance volume
- Guerre des prix, pression promotionnelle : quels impacts sur vos catégories
- Quels sont les enjeux des forces de vente face au développement du digital et à la démultiplication des canaux

DYNAMISER VOS ÉQUIPES ET VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

Gérer les priorités commerciales et maximiser l'efficacité de chaque visite

- Recenser les indicateurs pertinents
- Comment prendre en compte les priorités enseignes et points de vente
- Ajouter une dimension géographique pour l'optimisation du ciblage magasins

Pause

Quand le commercial passe au « commerce augmenté », les applications mobiles deviennent centrales à l'action de vente

- A travers l'expérience de clients référents de l'agroalimentaire, parcourons ensemble les enjeux des ventes sur le terrain pour gagner en performance :
- Partager un point de vue à 360° sur chaque client et optimiser la préparation des tournées
- Faciliter les relevés de linéaires et les prises d'ordres
- Piloter et suivre en temps réel les actions commerciales en cours

- Avec le témoignage de Cédric ADGIE, Responsable SIV – RIANS

Baromètre LSA 2017 sur les meilleures stratégies commerciales des Tops 50 PGC alimentaire

- Les attentes des Distributeurs concernant les Forces de vente

MAITRISE DU TURNOVER & GESTION DES TALENTS Focus sur le projet « Talents Pipeline »

- Recrutement, développement, évolution... : quels dispositifs mettre en place pour conserver vos talents
- Génération Y, désamour des postes ventes : comment vous adapter et répondre aux attentes de cette nouvelle génération

Connaître la réalité de vos points de vente pour atteindre vos objectifs commerciaux

- Les clés pour mesurer avec précision la conformité et l'impact de votre action commerciale
- Montée en DN, merchandising, promotions... : suivre l'application des accords commerciaux et piloter l'exécution
- Relevés photographiques, étude d'impacts et actions correctives : retour d'expérience d'un industriel PGC

Déjeuner

MUTUALISATION : Quelle nouvelle donne pour les grands Groupes

- Les ambitions de la mutualisation : comment choisir votre partenaire
- Créer des synergies entre deux forces de vente pour réduire les coûts et gagner en efficacité
- Comment organiser et engager vos équipes autour de votre stratégie commune

VISER L'EXÉCUTION PARFAITE EN MAGASIN

Comment émerger dans un marché hautement concurrentiel

- Café en grains, bio, commerce équitable : vous démarquer grâce à un positionnement de niche à forte valeur ajoutée
- Dupliquer les bonnes pratiques au sein de vos équipes pour conquérir de nouveaux rayons
- Formation, accompagnement terrains, incentive : renforcer la montée en compétences de vos équipes

Devenir référent sur une catégorie mature

- Du champ au magasin : les valeurs coopératives au service de l'ambition et des résultats des équipes commerciales
- Mise en avant, théâtralisation et animations : sortir le produit du rayon appertisé pour créer de l'impact
- Déployer une démarche merchandising innovante : quelle dynamique positive mettre en place avec vos clients

PITCHS des nommés des Trophées LSA Forces de Vente : catégorie opération événementielle

TEMPS FORT Optimiser la totalité des leviers sur une période très courte, les best practices

- Foie Gras, spiritueux et champagnes premiums : quels leviers activer pour devenir la référence terrain pendant le 1er temps fort de la Grande Distribution
- Produits traditionnels ethniques : comment devenir la référence incontournable lors des temps forts tels que le Ramadan ou Noël
- Regards croisés d'industriels qui surperforment à Noël

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- ADGIE Cédric , Responsable SIV, RIANS
 - BEYO Loïc, Directeur Commercial Retail Rombouts Belgique, DIRECTEUR COMMERCIAL GMS – CHR MALONGO FRANCE
 - BOUSQUET David, Directeur National des ventes , MARS CHOCOLATE FRANCE
 - Christian FIATTE, Directeur Commercial, PERNOD
 - LESCROART Carl , Vice-président des Forces de Ventes, COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS
-

Qui participe à cet événement

- Secteurs : Industriels, Grands groupes et PME • Distributeurs • Société de Service