



PRÉPARER VOTRE RDM 2021

Les clés pour réussir vos revues de marché

1 JOUR, 7 HEURES

MÉTIERS GRANDE CONSO

CODE : LMC01

Objectifs de la formation

Établir un diagnostic solide pour faire émerger les enjeux du client

Construire un plan d'action

Engager le client par la revente et l'exécution du plan d'action

Animée par

- BOURDON Bernard
Directeur associé,
IMPP

Public concernés

- Category manager Enseigne, Responsable développement Enseigne, Responsable comptes clés

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 pré-requis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif général : 995,00 €HT

Établir un diagnostic du client

- Apprendre à faire un diagnostic à 360° du client sur 7 axes (méthode Smart-Cat)
 - Faire émerger les enjeux réels du client sur votre catégorie
-

Définir votre stratégie client pour 2021

- Apprendre à établir l'alignement stratégique d'une enseigne
 - Définir les objectifs pertinents du client sur la catégorie, par format, pour 2021
-

Construire le plan d'action

- Identifier les leviers à mobiliser en fonction des enjeux identifiés.
 - Définir le plan d'action 4Ps par format
-

Construire le support de vente

- Structurer votre présentation client en vous basant sur les méthodes du « Story telling » (méthode Cesi®)
 - Définir votre stratégie relationnelle chez le client (Cart-Og®) et clarifier les rôles entre compte clé et Category Manager avec la matrice d'alignement clients
 - Préparer la vente de la RDM en suivant la méthode Cesi
-

Piloter l'exécution du plan d'action

- Comment piloter le plan d'action après avoir obtenu l'accord du client
 - Définir les KPI's de la catégorie
 - Instituer et valoriser votre relation pour augmenter votre impact
-

Dates

Classe virtuelle	Paris
04/06/2021	04/06/2021
	13/09/2021

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la

formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit ‘questionnaire pédagogique’ est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s’adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L’expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l’essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d’un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d’évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l’organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l’issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s’assurer de l’ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L’accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d’accès au module se déclenche à partir de la réception de l’invitation de connexion. L’accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d’un poste informatique équipé d’une carte son et d’un dispositif vous permettant d’écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d’un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d’une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 0170 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistique@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.