
LES RÉVOLUTIONS DU POINT DE VENTE NÉGOCE

3^e édition

02/07/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- L'événement dédié au point de vente et à ses défis : parcours client, chaîne logistique, nouvelle concurrence...
- Un programme conçu avec et animé par la rédaction avec des thématiques et retours d'expérience au cœur de l'actualité
- Une occasion d'échanges et de networking avec les acteurs clés du secteur : négociants, distributeurs, industriels, start-ups...

Programme en cours de construction, soumis à modifications

Journée animée par Pierre Pichère, Rédacteur en chef, Négoces

TOUR D'HORIZON DES RÉVOLUTIONS DU NÉGOCE

ALLOCUTION D'OUVERTURE Le modèle Costco : 2 ans après son arrivée en France, l'incarnation d'une révolution

ETUDE - Quelles sont les attentes des artisans en 2019 et comment s'y adapter ?

La révolution générationnelle : faire face à la mutation démographique

- Force de vente, clients : adapter son organisation face aux attentes et pratiques des nouvelles générations

Pause

La révolution numérique : les négoce face à la montée en puissance incessante du digital

- Le digital, un outil pour faire disparaître les frontières locales et améliorer la visibilité et la performance de l'entreprise
- Les clés pour accélérer sur le canal direct et accroître les ventes
- Logistique, conduite du changement : accompagner le développement du business en ligne

La révolution commerciale : le digital, un allié devenu incontournable pour la force de vente

- Accompagner les nouveaux comportements : les clés pour appréhender les clients différemment
- Désacraliser les outils numériques et les intégrer dans les techniques commerciales
- Formation et gestion des compétences : intégrer et diffuser la culture digitale dans les équipes

Concilier l'économie et le politique : la logistique au cœur du centre-ville

Pause déjeuner

LES RÉVOLUTIONS DU POINT DE VENTE EN PRATIQUE

Changement de nom, nouvelles cibles et stratégie marketing : quand un négoce indépendant se réinvente

- Adapter le positionnement de l'enseigne et le concept de l'agence à une nouvelle cible : de l'artisan au « particulier à projet »
- Transformer le modèle économique pour combiner les canaux : adapter le point de vente en synergie avec le digital
- Miser sur la plus-value du facteur humain : le rôle-clé du vendeur, porteur de solutions pour répondre aux problématiques spécifiques des projets de chaque client

Renouveler en profondeur le concept d'un point de vente : l'exemple de GEDIMAT

- Structure du bâtiment, définition des zones, implantation des espaces... : les étapes-clés pour réussir vos opérations de créations et/ou de remodeling
- Lignes de produits, force de vente : développer une offre en lien avec la promesse du concept
- Nouveaux usages et nouveaux services : du magasin lieu de commerce au magasin lieu de destination
- Le point de vente, futur lieu de coworking pour les artisans ?

Animation en magasin : des outils innovants pour stimuler les showrooms

- Habillage, espace de réception... : créer les conditions d'une expérience client inspirante
- Borne numérique : une opportunité d'interactivité commerciale grâce à la visualisation des projets
- Un levier puissant de valorisation des produits proposés en agence : tirer parti de ces animations pour optimiser les ventes

Probox : un nouveau concept cross-canal, physique et digital pour conquérir les pros

- Réunir le physique et le digital pour renforcer la proximité avec les communautés de clients
- Développer une offre de services destinés à faciliter la vie professionnelle des artisans
- Transformer le magasin en lieu de vie, de ralliement et de formation

Avec la présence exceptionnelle de

- SWINDELLS Gary, Président , COSTCO FRANCE

Qui participe à cet événement

- Distribution, Industrie, Négoce

Tarifs

- Tarif général : 895,00 €HT
- Tarif prestataires de services conseils : 1 095,00 €HT
- Pass 2 places sur le tarif général : 1 275,00 €HT