CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE ADAPTÉE À LA PROXIMITÉ

Comment mettre en place un plan d'actions gagnant

1 JOUR, 7 HEURES

MÉTIERS GRANDE CONSO

CODE : LMC06

Objectifs de la formation

Intégrer les spécificités du circuit de proximité à votre démarche catégorielle

S'approprier la démarche de construction d'une stratégie catégorielle « Proximité »

Identifier les leviers commerciaux clés pour réussir

Proposer des solutions pertinentes pour générer de la valeur

Parmi nos formateurs

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Directeurs Commerciaux, Comptes-clés, Cat. Man Marchés, Cat. Man. Enseignes, Trade marketing, Shopper Marketing

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

Comprendre la proximité : un réseau en pleine mutation

- Cerner les tendances de fond et les raisons d'un tel engouement : état des lieux et chiffres clés du réseau
- Comprendre les enjeux et les défis d'aujourd'hui et de demain
- Anticiper et évaluer les implications en termes de category management

Construire une démarche catégorielle performante pour la proximité

- Comment mettre votre approche de category management au service de la proximité
- Cadrer le périmètre d'intervention : les spécificités à prendre en compte dans vos approches catégorielles proximité (consommateurs, shoppers et PDV)
- Elaborer le diagnostic catégoriel : les grandes questions à se poser ; les points clés à explorer ; les axes de développement à définir

Construire des stratégies et des leviers d'actions efficaces pour la proximité (assortiment, prix, promo, merchandising, communication)

- Quels sont les fondamentaux à respecter
- Connaître les étapes clés de travail pour définir les priorités les plus efficientes sur votre catégorie
- Identifier les analyses spécifiques à conduire et les méthodes pour construire des plans d'actions gagnants
- Décliner votre démarche par Enseigne/Point de Vente

Anticiper l'efficacité opérationnelle et l'exécution au niveau du point de vente

- Les grands enjeux de l'exécution PDV pour la proximité
- Quels modèles de commercialisation échafauder pour être efficace
- Formaliser les rôles pour vos forces de vente : construire une feuille de route

Evaluation des acquis de la formation

Dates

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 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.