



Nouveau

Formation CONSTRUISEZ VOTRE STRATEGIE SERVICIELLE : FIDELISEZ VOS CLIENTS, RECRUTEZ-EN DE NOUVEAUX ET DIFFERENCIEZ VOTRE MARQUE

Objectifs de la formation :

- comprendre les évolutions stratégiques des groupes de distribution et les nouveaux modèles ;
- identifier sa communauté de clients et la mécanique des réseaux sociaux pour les marques ;
- comprendre l'économie servicielle, sa propre chaîne de valeur et imaginer des solutions servicielles pour ses clients.

Intervenant : Philippe GOETZMANN, consultant en grande consommation et agroalimentaire

Déroulé pédagogique :

Session 1 : Vendredi 12 mars 2021 (11h – 12h30) - Stratégie des enseignes (partie 1)

- Les tendances longues du marché.
- Les impacts de la crise de la Covid-19.
- Les 12 chantiers de la distribution (1-5).

Session 2 : Vendredi 19 mars 2021 (11h – 12h30) - Stratégie des enseignes (partie 2)

- Les 12 chantiers de la distribution (6-12).
- Panorama du retail, des enseignes : organisations, stratégies, résultats, moyens.
- Les nouveaux modèles retail, spécialistes frais, pure-players bio, distribution.

Session 3 : Vendredi 26 mars 2021 (11h – 12h30) – Les réseaux sociaux (partie 1)

- Qu'est-ce qu'une marque combattante.
- Why ? How ? What ?
- Quels réseaux pour quels objectifs et postures ? Les réseaux BtoB pour incarner sa marque

Session 4 : Vendredi 2 avril 2021 (11h – 12h30) – Les réseaux sociaux (partie 2)

- Quels réseaux pour quels objectifs et postures ? Les réseaux BtoC pour incarner sa marque

Session 5 : Vendredi 9 avril 2021 (11h – 12h30) – L'économie servicielle (partie 1)

- Introduction à l'économie servicielle.

Public : dirigeants de TPE/PME, directeurs commerciaux...

Prérequis : aucun

Coût par participant :
600 € HT / adhérent
840 € HT / non adhérent

Lieu : visioconférence

Date : du 12/03 au 16/04/21

Durée : 10.5 heures
7 ateliers d'1h30

☐ Présentiel ☒ Distanciel
☐ Blended

Contact pédagogique :
Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :
Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Session 6 : Vendredi 16 avril 2021 (11h – 12h30) – L'économie servicelle (partie 2)

- Facteurs clés de succès et difficultés à surmonter.
- Votre chaîne de valeur au cœur des enjeux.

Session 7 : Vendredi 16 avril 2021 (11h – 12h30) – L'économie servicelle (partie 3)

- Pistes pour se différencier. Introduction au travail en intersession.
- Matrice d'analyse pour évaluer la maturité de son entreprise face au défi serviciel.

Des vidéos (25') seront à visionner entre les sessions 2 et 3.

Méthodes pédagogiques :

Formation en visio-conférence. Alternance d'apport théorique et de mise en pratique. Le support de formation sera remis à chaque participant. Chaque participant devra disposer d'une bonne connexion internet avec un ordinateur équipé d'un micro, de hauts parleurs et d'une webcam.

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 09/01/2021

Organisme de formation :



N° de déclaration
d'activité :
93840215384



N° de référencement
Datadock : 0001083

En partenariat avec
L'AREA OCCITANIE



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT
& DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT