



Nouveauté 2022

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

Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- 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 18 mars 2022 (09h – 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 (1-12).
- Panorama du retail, des enseignes : organisations, stratégies, résultats, moyens.
- Les nouveaux modèles retail, spécialistes frais, pure-players bio, distribution.

Session 2 : Vendredi 25 mars 2022 (09h – 12h30) - Stratégie des enseignes (partie 2)

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

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

Prérequis : aucun

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

Lieu : visioconférence
En partenariat avec l'AREA OCCITANIE

Date : 18 et 25 mars et 1^{er} Avril 2022

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 10.5 heures
3 ateliers d'3h30

Présentiel Distanciel
 Blended

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Session 3 : Vendredi 1^{er} avril 2022 (09h – 12h30) – Les réseaux sociaux (partie 1)

- L'économie servicielle, levier de différenciation ?
- Facteurs clés de succès et difficultés à surmonter
- Votre chaîne de valeur au cœur des enjeux. Pistes pour se différencier.
- Matrice d'analyse pour évaluer la maturité de son entreprise face au défi serviciel.

Contact pédagogique :

Coralie BÉNITO

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

04 90 31 55 08

laure.dupin@foodinpaca.com

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 07/06/2022

Organisme de formation :



N° de déclaration

d'activité :

93840215384



N° de référencement

Datadock : 0001083

En partenariat avec



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT