

PROGRAMME DE FORMATION

La grande distribution, une opportunité pour votre entreprise ?

DUREE : 7,00 h		PUBLIC Dirigeants de TPE / PME, directions commerciales
	Présentiel	PRE-REQUIS Aucun

S'assurer de l'attractivité de ce circuit avant de s'engager
Formation disponible seule ou dans le parcours "Grande Distribution"

OBJECTIFS DE FORMATION

- Faire un état des lieux des caractéristiques majeures de la grande distribution.
- Connaître les atouts et les contraintes de ce circuit de distribution
- Evaluer l'attractivité de la GMS en fonction de votre stratégie, de vos gammes, de vos ressources

DESCRIPTION & CONTENU

Présentation générale des spécificités de la GMS et des grandes enseignes

- Panorama des enseignes : La puissance de ce circuit

Les grandes notions à maîtriser

- L'identification d'unités de besoins
- L'assortiment d'un rayon... et la place de votre produit !
- Le vocabulaire : HM, SM, DN, DV, VMM, rotations...
- Les exigences en amont : qualité / logistique / animation des ventes
- Pourquoi faire le choix d'une enseigne plus qu'une autre
- Point réglementation
- Le référencement : comment fonctionnent les achats ?

MODALITES PEDAGOGIQUES

Un apport théorique

Un apport méthodologique : autoévaluation de ses points forts et faibles avant d'aborder la grande distribution

Echanges et retours d'expérience

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire.

INFORMATIONS SUR L'ACCESSIBILITE

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation.

Pour une mise en relation avec notre référent handicap, contactez Valérie MANN : vmann@isara.fr ou 04 27 85 86 63

CONTACT

Valérie MANN :

Tel : 04 27 85 86 63 / 06 46 54 27 84 Mail : vmann@isara.fr