



Lundi 26 mars 2012

### Pour qui ?

Nouveaux arrivants sur le marché de la CHF : marketers, chefs de produits, trade marketers, responsables développement des ventes, commerciaux terrain, grands comptes.

### Le programme

#### Le marché de la Consommation Hors Foyer

Avec l'outil GECO :

##### Panorama complet du marché de la CHF

- Le marché de la CHF : acteurs, segmentation / sous segmentation, chiffres clés, tendances.
- Le consommateur et l'évolution du marché.
- Les utilisateurs : enjeux et perspectives.
- Les achats : contraintes et logiques d'achat.
- Distributeurs : métiers, enjeux et perspectives.

#### Travaux de groupes sur un cas

A tour de rôle, les groupes aborderont :

- L'approche convives / consommateurs.
- L'approche utilisateurs.
- L'approche distributeurs.
- Appropriation du cas, travail des groupes sur l'approche avec l'appui de guides d'analyse, préparation des restitutions. - *Quels produits pour quelles cibles ? Pourquoi (justifier) ? Quelle(s) démarche(s) commerciale(s) mettre en œuvre ?*

#### ETAPE 1 : L'approche convives / consommateurs

- Identifier leurs besoins, attentes et bénéfices attendus.
- Cibler et prioriser : convives / consommateurs.
- Découvrir une méthode simple et pratique pour vos démarches marketing / vente « convives ».

#### ETAPE 2 : L'approche utilisateurs

- Identifier leurs besoins, contraintes, attentes spécifiques et bénéfices attendus.
- Cibler : quantification et priorisation.

- Créer des arguments utilisateurs adaptés à des produits «chefs» / produits de revente / produits d'hygiène.
- Découvrir une méthode simple et pratique pour vos démarches marketing / vente « utilisateurs ».

#### ETAPE 3 : L'approche distributeurs

- Identifier leurs besoins, contraintes, attentes et bénéfices attendus.
- Cibler : quantification et priorisation.
- Créer des arguments distributeurs adaptés à des produits « chefs » / produits de revente / produits d'hygiène ou matériels.
- Découvrir une méthode simple et pratique pour vos démarches marketing / vente « distributeurs ».

### Bénéfices pour les participants

- Se structurer sur les connaissances de base du marché de la CHF.
- Découvrir une méthode et mettre en œuvre une démarche opérationnelle marketing / vente, utilisable immédiatement.
- Rencontrer un acteur-témoin, utilisateur ou distributeur du marché.
- S'enrichir au contact d'autres participants grâce à une pédagogie participative et conviviale.

### Durée de la formation

1 journée.

### Intervenants

- François BLOUIN, Food Service Vision ou Eric NARDIN, GPS2
- Laurence VIGNÉ, GECO

### Coût de la formation

Tarif membre : 600 €HT - 717,60 €TTC  
Tarif non membre : 840 €HT - 1.004,64 €TTC