



" Très bonne mise à niveau
par rapport à ma connaissance actuelle de la CHF. "

La cible

Nouveaux arrivants sur le marché de la CHF : fonction marketing, chefs de produits, forces de vente.

Le programme

Le marché de la Consommation Hors Foyer

Référence au Panorama Complet du marché de la CHF du GECO

- 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 :

ETAPE 1 : Préparation

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 ?* - avec en appui le Panorama Complet du marché de la CHF.

ETAPE 2 :

L'approche convives / consommateurs

- Restitution d'un groupe et échanges.
- Besoins et attentes.
- Ciblage convives / consommateurs, quantification et priorisation.
- Bénéfices attendus.
- Enseignements théoriques et pratiques : démarches marketing / vente à mettre en œuvre.

ETAPE 3 : L'approche utilisateurs

- Restitution d'un groupe et échanges.
- Besoins et attentes : bénéfices attendus / contraintes à intégrer.
- Ciblage, quantification et priorisation.
- Argumentations à développer versus les bénéfices attendus / contraintes : produits «chefs» / produits de revente / produits d'hygiène.
- Enseignements théoriques et pratiques : démarches marketing / vente à mettre en œuvre.

ETAPE 4 : L'approche distributeurs

- Restitution d'un groupe et échanges.
- Besoins / attentes : bénéfices attendus / contraintes à intégrer.
- Ciblage, quantification et priorisation.
- Argumentations à développer versus les bénéfices attendus / contraintes : produits « chefs » / produits de revente / produits d'hygiène.
- Enseignements théoriques et pratiques : démarches marketing / vente à mettre en œuvre.

Synthèse générale :

Enseignements pratiques pour les fonctions marketing et commerciales.

Durée de la formation

1 journée.

Coût de la formation

Tarif membre : 730 €HT - 873,08 €TTC
Tarif non membre : 1.450 €HT - 1.734,20 €TTC