



Formation spécifique Equipementiers

La cible

- **Nouveaux arrivants** : fonction marketing, comptes clés, développement force de vente, formation, supports internes (administration des ventes et bureaux d'étude).
- **Collaborateurs** souhaitant se remettre à niveau.

Le programme

Le marché de la Consommation Hors Foyer

Référence au Panorama Complet du marché de la CHF du GECCO.

- Acteurs
- Segmentation/sous segmentation
- Chiffres clés
- Tendances

Les six acteurs du marché :

Présentation et logique de fonctionnement

- Consommateurs
- Utilisateurs
- Distributeurs
- Installateurs
- Bureaux d'étude
- Industriels (présentation du marché global du matériel)

Focus sur les consommateurs :

Impact sur l'offre et les équipements

Attentes et tendances des consommateurs, exemples concrets (photos, articles,...).

Les utilisateurs : Besoins et attentes / différenciation par segment de marché

- Des menus aux besoins en équipement : bénéfices attendus.
- Tendance : du back office au front office.
- Les équipements en trois phases opérationnelles:
 - ▶ « Produire »,
 - ▶ « Accueillir & Servir »,
 - ▶ « Laver ».

- Les postes de coûts et leur maîtrise (pay back) / la création de valeur par la mise en scène.

Les chemins d'accès au marché :

Enjeux / points clés méthodologiques

- Gros matériel = Démarche projet = Activation bureaux d'étude & installateurs.
- Petit matériel = Démarche vente / revente = Activation distributeurs & installateurs.

Enseignements pour les métiers du marketing et de la vente

Approches et méthodes préconisées pour les marchés de la CHF.

Synthèse générale :

Évaluation du contenu, de la pédagogie et des acquis de la formation.

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