



TRADE MARKETING : CONSTRUIRE ET PILOTER SA STRATÉGIE MULTICANALE

Développer ses ventes sur tous les canaux de distribution

Augmentez l'efficacité de vos relations avec vos distributeurs et apprenez à travailler en partenariat avec eux pour maximiser l'impact de vos opérations.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

DIST.

Ref. : C19TRADE

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1435 € HT

Repas inclus

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

06 et 07 avr. 2023

- 06/04/2023 09:00 --> 07/04/2023 17:30 à Paris
 - 06/04/2023 09:00 --> 06/04/2023 17:30
 - 07/04/2023 09:00 --> 07/04/2023 17:30

OBJECTIFS

- Élaborer des plans d'action multicanaux
- Construire et utiliser des outils de « revente » performants
- Définir les KPI's et piloter la mise en œuvre des plans.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables Trade marketing, Trade shopper marketing manager, Category Manager stratégique, Responsable marketing, Responsables enseignes.

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place une démarche de trade marketing avec les distributeurs.
Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

Piloter une stratégie Trade Marketing

Modules distanciels

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Élaborer une stratégie trade marketing multicanal

- S'appropriier les enjeux du Trade marketing multicanal : démarche, outils et facteurs de réussite.
- Faire le diagnostic à 360° de son marché pour identifier les sources de croissance pour ses marques : méthode et données.
- Analyser le parcours shopper et son arbre de décision pour déterminer ses freins et déclencheurs d'achat.
- Du marketing client à la stratégie trade marketing shopper : réaliser la cartographie des besoins client et l'inventaire de ses produits pour apporter les solutions trade marketing



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



adaptées.

- Prendre en compte la politique commerciale de son entreprise, les stratégies enseigne et le cadre légal pour valider sa stratégie trade marketing et limiter les risques.
- Définir ses objectifs et indicateurs de performance trade marketing par canal pour évaluer le succès.

Construire le plan d'action trade marketing multicanal

- Élaborer un trade mix marketing performant : les 4P.
- Décliner son plan d'action sur chaque canal pour exploiter tous leurs leviers de croissance.
- Structurer son plan d'action trade marketing : budget, planning, offres et canaux prioritaires.
- Trouver et choisir ses partenaires complémentaires pour maximiser les bénéfices mutuels.
- Construire un discours Trade Marketing impactant pour emporter l'adhésion des enseignes.

Piloter la mise en œuvre de sa stratégie trade marketing multicanal

- Définir les rôles et responsabilités des contributeurs avec la matrice RACI pour gérer l'exécution du plan d'action trade marketing.
- Calculer le ROI de ses opérations trade marketing par canal et partenaires pour améliorer son plan d'action trade marketing.
- Merchandising, pricing, assortiment... : identifier et prioriser les leviers les plus pertinents pour optimiser son budget.
- Animer les relations distributeur-enseigne et partager ses analyses pour développer conjointement le chiffre d'affaires.

INTERVENANTS

Céline RAULT-JOUZEAU
CRJ CONSEIL

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28