



BY ABILWAYS

FORMATIONS LONGUES

INITIATION

Ref. : C19CATMAN

Durée :  
12 jours - 84 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 6750  
€ HT

# PARCOURS TRADE MARKETING ET CATEGORY MANAGEMENT

## Mettre en œuvre et piloter sa stratégie marketing point de vente

Le responsable trade marketing et category management pilote l'ensemble de la stratégie marketing dédiée au point de vente. Ce parcours vous permet de comprendre et de vous approprier toutes les étapes de la démarche marketing point de vente, de la construction de la stratégie trade marketing au développement des outils opérationnels.

### OBJECTIFS

- Construire et mettre en place une stratégie trade marketing performante.
- Mettre en place des dispositifs catégoriels pertinents et un merchandising efficace.
- Déployer un dispositif d'animation des points de vente.
- Travailler en synergie avec les forces de vente, impliquer et fournir des outils d'aide à la vente opérationnels.
- Repenser l'expérience client en point de vente en s'appuyant sur les outils digitaux.

### POUR QUI ?

Nouveaux responsables trade marketing et category management ou toute personne souhaitant acquérir des connaissances et compétences lui permettant de développer les ventes à travers les points de vente.

### PRÉREQUIS

Connaissance des fondamentaux de la distribution et de la démarche marketing.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Construire une stratégie marketing point de vente efficace, déployer cette stratégie et veiller à son optimisation permanente.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

### PROGRAMME

Élaborer et déployer une stratégie de category management (Module 1 - 2 jours)

#### Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation
- Quel canal de vente choisir ?
- Que doit-on savoir sur le consommateur ?
- Comment le marketing peut-il travailler en synergie avec les autres services ?

#### Concevoir des dispositifs catégoriels pertinents

- Définir la ou les catégorie(s) concernée(s) par ses gammes de produits.
- Évaluer le potentiel de la catégorie et construire une stratégie optimisant le chiffre d'affaires.
- Vendre ses dispositifs catégoriels aux distributeurs.
- Développer les outils garantissant le déploiement opérationnel de la stratégie.

Piloter un dispositif merchandising et trade marketing performant (Module 2 - 4 jours)

#### Optimiser son impact en point de vente grâce à un merchandising efficace



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28

- Analyser le comportement des consommateurs et la performance des dispositifs existants.
- Construire une recommandation d'implantation produits et des planogrammes qui optimisent les ventes.
- Théâtraliser l'offre avec des dispositifs disruptifs pour booster les ventes.
- Piloter le déploiement opérationnel de la stratégie d'implantation.
- Mesurer la performance du merchandising et l'ajuster dès que nécessaire.

### **Concevoir et formaliser une stratégie trade marketing cohérente avec la stratégie marketing globale**

- Analyser la situation de sa marque et de sa catégorie, de son enseigne.
- Comprendre les attentes et comportements du client / shopper.
- Définir une stratégie de distribution : canaux, objectifs quantitatifs, objectifs qualitatifs.
- Construire et recommander un plan d'action opérationnel par canal de distribution et par enseigne.
- Déterminer les objectifs et KPIs.

Développer des outils opérationnels et des opérations de promotion des ventes (Module 3 - 4 jours)

### **Travailler en synergie avec les forces de vente, impliquer et fournir des outils d'aide à la vente opérationnels**

- Recueillir les besoins des forces de vente et s'approprier les observations terrain en travaillant en synergie au quotidien.
- Vendre sa stratégie trade marketing aux forces de vente.
- Développer des outils d'aide à la vente complets, synthétiques et opérationnels.
- Impliquer les forces de vente dans le déploiement des dispositifs merchandising et des campagnes promotionnelles : animer les réseaux sell-in et sell-out.

### **Développer et mettre en place des opérations de promotion des ventes performantes**

- Construire une stratégie et un calendrier de promotion des ventes cohérents avec la stratégie marketing et le plan de communication, ainsi qu'avec les temps forts des distributeurs.
- Construire et suivre le budget trade marketing, en optimisant les coûts.
- Développer des outils trade marketing efficaces.
- Gérer le déploiement des animations points de vente.

Optimiser le dispositif grâce aux outils digitaux et au pilotage de la performance (Module 4 - 2 jours)

### **Réenchanter l'expérience client : digitalisation et clienteling**

- Analyser le parcours du shopper.
- Faciliter les interactions vertueuses entre points de vente physiques et digitaux : web to store, click & collect, store to web, showrooming, points de vente connectés, géolocalisation et usage des beacons...
- Déterminer les modalités et limites de la personnalisation du parcours client en point de vente : le clienteling.

### **Piloter la performance du dispositif et l'optimiser en permanence**

- Construire des tableaux de pilotage intégrant des indicateurs de performance.
- Adopter une démarche d'optimisation permanente des modalités, en fonction des performances, des évolutions technologiques, et des retours commerciaux : le test & learn.

## **INTERVENANTS**

Ludovic AUBIN

Marco Polo Consulting

## **MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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



BY ABILWAYS

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.

