



**“MAITRISER LES CLES & SAVOIR
MESURER L’EFFICACITE DES
PROMOTIONS”**

OBJECTIF

- S'approprier les travaux ECR sur l'efficacité de la promotion : définitions, bonnes pratiques promotionnelles, KPI....
- Partager les best practices et favoriser les échanges distributeurs-industriels pour mieux servir le conso-shopper
- Savoir répondre à un appel d'offre en intégrant l'analyse de la rentabilité
- Connaître les particularités des différents outils de suivi et mesure des promotions proposés par les panels et les prestataires
- S'exercer au calcul du ROI promo

LES +

- Programme issu du travail collaboratif de 26 experts distributeurs et industriels
- Utilisation d'un outil de calcul du ROI promo
- Echanges entre pairs dans le cadre déontologique ECR
- Présence d'un distributeur le 1^{er} jour

PROGRAMME

JOUR 1

Connaître les enjeux des promotions

Attentes des conso-shoppers
Objectifs pour les industriels et les distributeurs

Comprendre le fonctionnement et l'organisation des promotions

Types d'organigramme
Etapes du processus promotionnel

Construire une promotion

Appel d'offre
Sélection des produits
Mise en place opérationnelle

S'approprier la mesure de l'efficacité

Définition de l'efficacité
Indicateurs pour l'industriel et le distributeur
Approche comparative du suivi des promotions par les panels
Mesure de l'incrémental et ROI

Identifier les paramètres d'un bilan partagé

JOUR 2

Appréhender les enjeux des promotions

Les objectifs promotionnels de l'industriel
Les mécaniques adaptées par objectif

Quelle mesure des performances promos : les options et modélisation des panels
Illustration d'un cas d'entreprise : l'analyse du ROI et requalification des ODR

S'exercer au calcul du ROI promo

Mise en situation via un cas pratique
Identification des produits à promotionner en fonction de la stratégie de marque et du ROI
Elaboration d'une recommandation au distributeur

A l'écoute des shoppers

Illustration d'un cas d'entreprise : maîtrise des ruptures promotionnelles

Au-delà des datas : la prise de décision shopper

PUBLIC

Particulièrement adapté pour les **prises de poste :**
Catman métier et enseignes
Trade managers
Shopper marketing manager
Promotion managers
Chargés d'études
Comptes clés
Acheteurs...

DATES

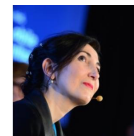
16-17 mars 2017
29-30 juin 2017
12-13 octobre 2017

LIEU

Institut du Commerce
14, rue Magellan
75008 PARIS

FORMATEUR

FRANCOISE ACCA
Consultante
Formatrice
certifiée ACTINCO.



Animatrice du GT veille efficacité des promotions de l'Institut du Commerce
Id. 01 56 89 89 34

INSCRIPTION

nathalie.savigne@institutducommerce.org
T. 01 56 89 89 14

Merci de bien vouloir nous envoyer un bulletin d'inscription par personne et par module à nathalie.savigne@institutducommerce.org

Toute inscription vaut acceptation sous réserve des conditions de participation

**“MAITRISER LES CLES & SAVOIR
MESURER L'EFFICACITE DES
PROMOTIONS”**

INFORMATIONS SOCIETE & PARTICIPANTS

	Participant	Manager	Responsable formation
Prénom NOM			
Fonction			
E-MAIL			
Téléphone			
SOCIETE			
Adresse			
N Siret			
TVA intracommunautaire			

CHOIX DE LA FORMATION

	FORMATION INTEGRALE (INITIALE + PERFECTIONNEMENT) (2 jours)	INITIALE MAÎTRISER LES CLÉS DE L'EFFICACITÉ DES PROMOTIONS (1 jour, avec la participation d'un distributeur)	PERFECTIONNEMENT SAVOIR MESURER L'EFFICACITÉ DES PROMOTIONS (1 jour)
Dates	<input type="checkbox"/> 16-17 mars 2017 <input type="checkbox"/> 29-30 juin 2017 <input type="checkbox"/> 12-13 octobre 2017	<input type="checkbox"/> 16 mars 2017 <input type="checkbox"/> 29 juin 2017 <input type="checkbox"/> 12 octobre 2017	<input type="checkbox"/> 17 mars 2017 <input type="checkbox"/> 30 juin 2017 <input type="checkbox"/> 13 octobre 2017
Tarif adhérent/personne	<input type="checkbox"/> 800 € HT	<input type="checkbox"/> 325 € HT	<input type="checkbox"/> 550 € HT
Tarif Non adhérent/personne	<input type="checkbox"/> 1400 € HT	<input type="checkbox"/> 725 € HT	<input type="checkbox"/> 850 € HT

LIEU : 14 rue Magellan 75008 PARIS

NOMBRE D'HEURES: 7h/jour (9h-17h30)

RÈGLEMENT

Par virement

SOCIETE GENERALE, 10 place Victor Hugo, 75116 Paris

IBAN FR76 3000 3033 0000 0372 6634 965

BIC SOGEFRPP

TVA intracommunautaire : FR 35 413 957 143

Par chèque à l'ordre de INSTITUT DU COMMERCE

Via OPCA

Date :

Signature et Tampon Société (obligatoires)

En complétant ce bulletin je reconnais avoir pris connaissance des droits d'inscriptions, conditions tarifaires et règlement, clauses d'annulation que j'accepte sans réserve.

“MAITRISER LES CLES & SAVOIR
MESURER L'EFFICACITE DES
PROMOTIONS”

IMPLICATION DU MANAGER

A réception du bulletin d'inscription un MAIL est adressé au MANAGER du participant pour lui communiquer la date du WEBINAR qui sera organisé AVANT la formation afin de lui permettre d'en connaître les bénéfices pour le développement de son équipe.

CONDITIONS DE PARTICIPATION

A Réception du bulletin d'inscription signé L'Institut du Commerce adresse au responsable de la formation une CONVENTION de FORMATION en double exemplaire dont l'un est à nous retourner daté, signé et revêtu du cachet société.

OPCA (organisme de Gestion)

En cas de prise en charge par une OPCA, l'inscription n'est définitive qu'après un accord de l'organisme notifié par écrit. Si l'Institut du Commerce n'a pas réceptionné l'accord de financement, vous serez facturé de l'intégralité du coût de la formation. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge vous sera directement facturée. Toute facture non payée à échéance portera de plein droit, intérêt au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points.

Convocation

Une convocation, avec des informations d'accès, est envoyée individuellement à chaque participant

Annulation - remplacement

Si le nombre de participants est insuffisant, l'organisateur se réserve le droit d'annuler ou de reporter la session, avant le début de celle-ci.

Pour être prise en compte, toute annulation doit être communiquée par écrit. Les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sous réserve d'en informer par écrit L'institut du Commerce et de lui transmettre les noms et coordonnées du ou des remplaçants au plus tard la veille de la formation. Vous disposez de la faculté d'annuler une inscription sans frais sous réserve d'en informer l'institut du Commerce par lettre recommandée avec accusé de réception ou par courriel avec accusé de réception à l'adresse fdc@institutducommerce.org reçu au plus tard quatorze jours calendaires avant la date de la formation. En cas d'annulation reçue moins de quatorze jours calendaires avant la date de la formation, le montant de l'inscription reste du en totalité à l'institut du Commerce. Toute formation à laquelle le participant ne s'est pas présenté ou n'a assisté que partiellement est due en totalité.