

ANIMER ET PROMOUVOIR EFFICACEMENT VOTRE OFFRE DANS LE NOUVEAU CADRE LÉGAL

RÉSUMÉ

La loi Travert limite à 35% en valeur le poids promo. Ce contexte a un impact direct sur les promotions des catégories de produits concernées et plus largement sur l'animation commerciale. Quels sont ces impacts ? Comment les autres acteurs ont réagi ?

Cette formation reprend les fondamentaux du calcul du ROI promo, les KPI's utiles pour le one et off line.

Elle s'appuie sur un partage d'expérience, l'expertise de notre partenaire Simon Associé pour le Cadre légal, et une cartographie des solutions d'animation commerciale digitale de nos prestataires. Chacun repartira avec une idée précise des solutions d'animations Commerciales alternatives et les mesures utiles à appliquer directement en entreprise.

OBJECTIF

Comprendre l'impact du nouveau cadre légal et les solutions alternatives aux promotions historiques et nip.

Assimiler le calcul du ROI promotionnel pour les promotions offline et online

Pouvoir appliquer immédiatement un mode de calcul du ROI promo, une grille de lecture des solutions alternatives aux promotions de remise de prix

PROGRAMME

S'approprier les impacts de la loi Travert

Clarification de la loi et interprétations, témoignage exclusif du cabinet Simon Associé, les points d'attention

Les impacts sur les catégories

Les actions possibles des distributeurs et des industriels à court et moyen terme

Quelle Promo / animation pour quel objectif ?

Les attentes shopper, comment toucher le shopper omnicanal sur l'ensemble des touch points?

Choix de la mécanique en fonction de l'objectif

L'efficacité des promotions

ROI, l'efficacité promo et GRM quelle est leur définition ? Que mesurent les panels ?

Quels indicateurs prendre en considération pour le calcul du ROI ? S'exercer au calcul du ROI grâce à des cas pratiques sur l'outil IDC de calcul du ROI

L'efficacité opérationnelle,

Lecture des résultats des différents panels. Outils et Et suivi

Cartographie des animations commerciales hors prospectus

Les animations commerciales : cartographie des différentes solutions et les mesures d'efficacité à exiger

Synthèse partage – Workshop (si le temps le permet)

Complémentarité et rôle des promotions et animations commerciales online et offline : Quelles sont les règles à appliquer et les arbitrages entre duplication et différenciation.

LES PLUS

- **Inter-entreprises**
- **L'expérience** et la vision opérationnelle de l'expert animateur, reconnues dans le secteur du Retail et Ecommerce
- **Approche vivante** illustrée des meilleures pratiques françaises et internationales
- **Workshop créatif** (selon le temps disponible) : travail collaboratif pour résoudre les défis des participants.

PUBLIC

Category Manager Junior, Category Manager, trade marketing, Shopper Marketing, Marketing Manager, Promotion Manager junior, Compte Clés, Chargé d'études,

PRE-REQUIS

Aucun

DATES

12 octobre 2018 (7h)
19 avril 2019 (7h)

TARIFS

Adhérent : 690 € H.T.
Non adhérent : 790 € H.T.

LIEU

Institut du Commerce
14, rue Magellan
75008 PARIS

FORMATEUR

Françoise ACCA
Consultante et
Formatrice certifiée
qualité ICPF-PSI,
Retail, E-commerce,



Spécialiste du Retail elle anime les groupes de travail Ecommerce, Promotion et Proximité à l'IDC et elle accompagne de façon originale les marques dans leur développement Ecommerce

INSCRIPTION

Sur le site de l'Institut du Commerce
([Activités/formation](http://Activites/formation))

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 dû 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.