

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

Responsable magasin, Chef de département, Responsable Marketing,

Ne nécessite pas de pré-requis

ORGANISATION

Durée : 1 jours (7 heures)

Atelier de formation sur site

METHODES

Atelier de formation construit dans un esprit pragmatique, où l'action domine la théorie,

Les exercices pratiques et mises en situation alternent entre les cas « réalistes » et les cas « décalés » pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et d'intégrer les outils et les meilleures pratiques.

La pédagogie est progressive et évolutive, suivant « brique sur brique » ce qui a été acquis précédemment pour un apprentissage exponentiel, renforcé et complet.

Initiation à l'animation commerciale ciblée

Contexte



Les performances d'un magasin reposent sur le respect de principes largement éprouvés : les bons produits, aux bons prix, aux bons stocks.

Le développement des modes de distribution concurrents et l'évolution des comportements d'achat, imposent au commerçant de mieux appréhender les attentes clients, consolider le rapport de proximité et ajuster en conséquence son offre commerciale.

Pour l'accompagner dans cette démarche, cette formation s'articule autour de deux points fondamentaux : savoir segmenter sa clientèle et comprendre les mécaniques d'animation promotionnelles.

Objectifs de la formation

Savoir segmenter sa clientèle

Comprendre les mécaniques d'animation promotionnelles

Exploiter les données statistiques de la base clients

Programme réf. : P.FO.INANCC

- **Analyses de la base de données clients**
 - Statistiques d'analyse de la fréquentation
 - Axes d'analyse de la consommation
 - Segmentation de l'analyse par les outils de sélections
 - Statistiques attachées aux sélections de clients, segmentation par concept
- **Savoir choisir le type d'opération**
 - Distinction des avantages différés/immédiats, certains/incertains
 - Quels moteurs promos pour quels objectifs ?
- **Notions de paramètres attachés aux créations d'opérations**
 - Bon d'achat papier
 - Bon de réduction immédiat
 - Remise
 - Cumul de point
- **Les outils de suivis et contrôles**
 - Analyses statistiques
 - Contrôles des budgets