

DONNER DU SENS. OPTIMISER LES PERFORMANCES.

CONFERENCE – ATELIER N° 1

Sujet : Comment une PME Haute Performance peut aligner sa distribution avec la valeur de ses produits?

Contenu de la conférence:

- Connaître et comprendre l'évolution du consommateur en Europe aujourd'hui
- Les 5 grands types de distribution
- Les 3 critères fondamentaux / Vision omnichannel:
 - Distribution numérique
 - Distribution en valeur
 - Distribution qualitative
- 5 phases pour avoir une distribution cohérente avec ses produits :
 - Définir le profil de son consommateur
 - Définir son potentiel de distribution par ville
 - Définir le type de distribution adapté à son entreprise
 - Prospector
 - Ouvrir, former, faire le suivi
- Conclusion et « Pour action »

Profil des participants : Directeurs généraux ; Directeurs commerciaux

Objectif de la conférence/atelier : A la fin de la conférence-atelier, les participants doivent avoir les idées plus claires sur les défis commerciaux à relever pour obtenir de meilleurs résultats en vente et en relation client.