

Jeudi 7 juillet 2022 de 9h à 17h30

# Grands Comptes Utilisateurs

Comprendre leurs enjeux et agir efficacement avec eux

Formation en présentiel

## Public

Directeurs, responsables grands comptes, comptes-clés, responsables des forces de vente ou de développement des ventes, responsables marketing, chefs de produits et trade marketers de Business Unit Food Service.

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire.

## Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

## Programme

- ▶ **Le panorama du marché des Grands Utilisateurs** (avec le support du *Panorama complet du marché de la CHF, édité par le GECO Food Service*)
  - Les marchés de la CHF et les Grands Comptes Utilisateurs : chiffres clés, segments, métiers, concentration et croissance.
  - Zoom sur quelques acteurs (offres, fonctionnement et caractéristiques).
- ▶ **Exercices pédagogiques de mises en situation avec 3 concepts-métiers / 3 enseignes illustratives :**
  1. **Restauration rapide / Vente à emporter** : Burger King
  2. **Restauration assise à thème** : Léon de Bruxelles
  3. **Self-service adultes restauration collective** : Elior Entreprises

### ETAPE 1 : « Se mettre à la place d'un responsable d'offre utilisateur »

- Positionnement et stratégie : métier, réseau, axes de croissance / développement, priorités... Évolutions suite Covid-19.
- Typologie de clients et politiques d'offres.
- Organisation interne et politiques d'achats.

**Intervention d'un « Grand Utilisateur »**  
et déjeuner en sa compagnie  
(sous réserve de disponibilité)

### ETAPE 2 : « Identifier les attentes produits / services des Grands Utilisateurs »

- Quelles logiques de sélection d'une offre produit industrielle à travers 3 produits : 1 produit food « chef », 1 produit food « convives », 1 boisson ?

- Quels bénéfices distincts utilisateurs / consommateurs ?
- Comment estimer le potentiel annuel et la chaîne de la valeur globale, du consommateur à l'industriel, d'un produit pour un réseau / une enseigne Grand Utilisateur ?
- Comment utiliser avec pertinence ces arguments ?

### ETAPE 3 : « Optimiser l'activation opérationnelle vers les Grands Utilisateurs : bonnes pratiques marketing-vente-revente »

Quelle méthode efficace de mise en œuvre prévoir (étapes, actions...) : ciblage des bons interlocuteurs, selon quel ordre / timing, comment agir auprès d'eux avec quelle logistique et quelle coordination des distributeurs ?

## Objectifs pour les participants

- **Renforcer le savoir**, les connaissances de base du marché de la CHF (organisation, acteurs, tendances...).
- **Comprendre les besoins et attentes des Grands Comptes Utilisateurs** (enseignes de restauration).
- **Acquérir une méthodologie pour agir efficacement** avec ces enseignes (développement de partenariats, contrats, ventes).

**Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation réalisée à l'issue de la formation.**

## Moyens pédagogiques et encadrement

### ▶ Formateurs :

- **Eric NARDIN** | GPS2
- **Laurence VIGNÉ** | GECO Food Service

▶ **Supports** : Présentation PowerPoint / Etudes de cas / Grilles d'analyse / Echange avec un acteur du marché.

▶ **Durée de la formation** : 7 heures

▶ **Coût de la formation** :

**Tarif membre** : 741 € HT - 889,20 € TTC

**Tarif non membre** : 1.079 € HT - 1.294,80 € TTC

▶ **Lieu de la formation** :

187 rue du Temple • 75003 PARIS  
01 53 01 93 10  
geco@gecofoodservice.com  
www.gecofoodservice.com



*Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le GECO Food Service).*