Mardi 28 mars 2023 de 9h00 à 17h30

Accélérer le business avec les Grands Comptes Utilisateurs : clés, méthodes et outils fondamentaux à maitriser

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)*

- Les marchés de la CHF et les Grands Comptes Utilisateurs : chiffres clés, segments, métiers, concentration, croissance et perspectives.
- 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
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 post crise.
- 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 chaine 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** (dans un contexte de transition).
- **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

► **Lieu de la formation :**

124 bd de Magenta
75010 PARIS
01 53 01 93 10

geco@gecofoodservice.com
www.gecofoodservice.com

GECO FOOD SERVICE

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).