

ENSEIGNES DE RESTAURATION/BOUL-PÂT

ACCELERER LEUR BUSINESS ET LE VÔTRE

Se mettre « DANS LA PEAU » de décideurs d'offres d'enseignes Food Service pour une meilleure exécution opérationnelle marketing-vente »



► **COMPRENDRE & DECRYPTER LEURS METIERS, POSITIONNEMENTS, LOGIQUES DE CONSTRUCTION OFFRES-PRIX-SERVICES...**

POUR LEURS CLIENTS-CONVIVES

► **ADAPTER VOS APPROCHES MARKETING-COMMERCIALES, VOS OFFRES PRODUITS, SERVICES, DISCOURS A LEURS SPECIFICITES EN MAITRISANT LA CHAÎNE DE LA VALEUR GLOBALE**

► **PERSONNALISER VOS DIFFERENCES EN LES ORIENTANT SUR LEURS BENEFICES GRANDS COMPTES UTILISATEURS**

« Avoir un nouveau prisme dans notre approche »

« Changer de casquette « dans la peau de.. » va m'aider à débloquer des situations »

« Permet de se poser les bonnes questions et de rentrer dans leur langage :

Lecture des cartes, taux de prise, grammages produits,

Mardi 26 mars ou Mercredi 26 juin 2024 de 9h00 à 17h30

Accélérer le business des ENSEIGNES et le VOTRE : Fondamentaux, clés, méthodes, outils à maîtriser

*Se mettre « DANS LA PEAU » de décideurs d'offres d'enseignes Food Service
pour une meilleure exécution opérationnelle marketing-vente*

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 Compte 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 ?

Conclusion et Evaluations (Tests et auto évaluation à chaud)

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 à chaud.

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: 780€ HT - 936€ TTC

Tarif non membre: 1.140 € HT-1.368 € TTC

► **Lieu de la formation :**

124 bd de Magenta
75010 PARIS
01 53 01 93 10

geco@gecofoodservice.com
www.gecofoodservice.com



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

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).