

# ENSEIGNES DE LA CHD

(RESTAURATION COMMERCIALE, COLLECTIVE ET 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 17 septembre 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 Boul-Pât** : Marie Blachère
2. **Restauration assise à thème** : Hippopotamus
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 (Quiz 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).