

# CATALOGUE

## Des formations dédiées aux métiers du Foodservice

### 2ème semestre 2024



<https://gecofoodservice.com/hors-adhesion/nos-formations/>



# Vous avez besoin de chiffres, de tendances et d'évolutions des marchés CHD

➤ **Junior(s) Food Service, collaborateur(s) issu(s) de la GMS, Expert (s) avec besoin de recul et prise de hauteur**

## **Vision & Stratégie Panorama des Marchés Datas 2023/ Trends 2024** **(Programme/Inscriptions) (1 jour)**

- Maîtriser les data pour gagner en efficacité et en temps dans vos futures démarches marketing et commerciales;
- Analyser les tendances et perspectives 2024;
- Gagner en vision stratégique;
- S'enrichir des retours d'expériences entre participants.



Mardi 15 octobre - Mardi 19 novembre 2024

## **La restauration collective - 1/2 journée complémentaire pour en comprendre et mesurer les enjeux (Programme/Inscriptions) (1/2 journée)**



Mercredi 16 octobre matin - Mercredi 20 novembre matin

# Vous avez besoin de performer sur les marchés du Food Service > Equipes Marketing/ Equipes de Ventes/Comptes clés

## Enseignes de la CHD (restauration collective, commerciale et Boul Pât): Comprendre leurs enjeux, comment se différencier? ([Programme/Inscriptions](#)) (1 jour)

- Comprendre et décrypter leurs métiers, leurs positionnements, leurs logiques de construction de leurs offres, prix, services
- Comment adapter les approches marketing-commerciales, les discours et offres à leurs spécificités en maîtrisant la chaîne de la valeur globale?
- Comment personnaliser vos différences en adoptant leurs langages et valoriser vos offres -produits services et solutions ?



Mardi 17 septembre 2024

## Relations tripartites: Comment développer votre business et celui de vos clients : vos leviers pour rechercher du gagnant pour tous ([Programme/Inscriptions](#)) (1 jour)

- Mieux Piloter opérationnellement vos Relations Tripartites :Booster le RELATIONNEL, l'ECONOMIQUE& le QUALITATIF;
- Apprendre à se situer dans une relation tripartite (logique, stratégie et leviers);
- Acquérir une méthodologie pour agir efficacement avec les clients (définir des plans d'action adaptés, développer des contrats gagnant-gagnant et renforcer les partenariats).



Mercredi 18 septembre 2024

# Vous avez besoin de performer sur les marchés du Food Service > Equipes Marketing/ Equipes de Ventres/Comptes clés

## Le Category Manager en Food Service (Programme/Inscriptions) (1 jour)

- Comprendre la fonction en Food service
- Acquérir une méthodologie pour un développement efficient des ventes
- Développer des savoir-être et des savoir-faire propres à la fonction.



Jeudi 17 octobre 2024

# **Vous avez besoin de mieux appréhender l'environnement juridique des Marchés CHD**

## **> Directions commerciales, Equipes de ventes, Juristes, Direction juridique**

### **Repenser des CGV adaptées à vos business en CHD** **(Programme/Inscriptions) (1 jour)**

- Mieux tirer profit de vos CGV pour optimiser votre performance commerciale;
- Les principaux enjeux des CGV;
- Le Contexte général et juridique de l'encadrement de la négociation (Lois EGAlim).



Jeudi 12 septembre 2024

### **Relations tripartites, s'appropriier les enjeux juridiques et de négociation** **(Programme/Inscriptions) (1 jour)**

- Approfondir ses connaissances des relations tripartites.
- Comprendre l'encadrement légal de ces relations.
- Mesurer les enjeux (opportunités et risques pour chacune des parties).



Jeudi 19 septembre 2024

### **Restauration collective, Mieux connaître les enjeux des Marchés Publics** **(Programme/Inscriptions) (1 jour)**

- Comment formaliser et argumenter une demande de revalorisation auprès des responsables des Marchés Publics dans les collectivités ?  
Auprès des distributeurs ?
- Comment anticiper ces besoins de revalorisation financière en influençant le rédactionnel des futurs Marchés Publics ?
- Mémoire technique-un outil pour le Business : Quels Critères ? Quel contenu et quelles méthodologies à adopter pour davantage d'efficacité?



Jeudi 3 octobre 2024

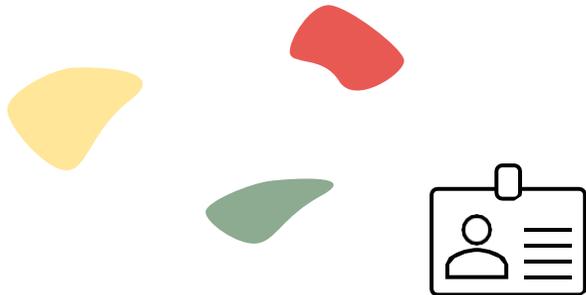


# CALENDRIER DES FORMATIONS 2024

	Septembre	Octobre	Novembre
<a href="#"><u>Repenser des CGV adaptées à vos business en CHD</u></a>	Jeudi 12 Septembre		
<a href="#"><u>Enseignes de restauration/Boul.Pât : Accélérer le Business</u></a>	Mardi 17 Septembre		
<a href="#"><u>Relations Tripartites: Comment Performer: vos leviers pour rechercher du gagnant pour tous</u></a>	Mercredi 18 Septembre		
<a href="#"><u>Relations Tripartites/ Enjeux juridiques et de Négociation</u></a>	Jeudi 19 Septembre		
<a href="#"><u>Mieux connaître les Enjeux des Marchés publics</u></a>		Jeudi 3 Octobre	
<a href="#"><u>Vision&amp; Stratégie Panorama des Marchés</u></a>		Mardi 15 Octobre	Mardi 19 Novembre
<a href="#"><u>Restauration COLLECTIVE</u></a> <a href="#"><u>1/2 journée complémentaire pour en comprendre et mesurer les enjeux</u></a>		<b>NEW</b> Mercredi 16 Octobre	<b>NEW</b> Mercredi 20 Novembre
<a href="#"><u>Category Manager en Food Service</u></a>		Jeudi 17 Octobre	

# Notre expertise

- > Des formateurs, professionnels des marchés du Food Service
- > Un Organisme de formation, N° de déclaration d'activité 11 75 54789 75
- > La Certification QUALIOPi pour nos actions de formation
- > Un taux de satisfaction de nos stagiaires de plus de 90% sur les objectifs atteints
- > La possibilité de proposer des formations intra entreprises (sur devis)



**Laurence Vigné**  
[laurence.vigne@gecofoodservice.com](mailto:laurence.vigne@gecofoodservice.com)  
**Lora Kovacheva**  
[geco@gecofoodservice.com](mailto:geco@gecofoodservice.com)



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