

CATALOGUE

**Des formations dédiées aux métiers
du Foodservice**

2ème semestre 2024



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

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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





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

Vision & Stratégie Panorama des Marchés Datas 2023/ Trends 2024

La restauration collective -1/2 journée complémentaire pour en comprendre et mesurer les enjeux



Vous avez besoin de performer sur les marchés du Food Service

Enseignes de la CHD (restauration collective, commerciale et Boul Pât): Comprendre leurs enjeux, comment se différencier?

Relations tripartites: Comment développer votre business et celui de vos clients : vos leviers pour rechercher du gagnant pour tous

Le Category Manager en Food Service



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

Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service

Relations tripartites, s'approprier les enjeux juridiques et de négociation

Restauration collective, Mieux connaître les enjeux des Marchés Publics

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 ICI

DURÉE 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



Mercredi 16 octobre (matin) -
Mercredi 20 novembre (matin) 2024

La restauration collective - 1/2 journée complémentaire pour en comprendre et mesurer les enjeux

PROGRAMME/INSCRIPTIONS ICI

DURÉE 1/2 JOURNÉE

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 ICI

DURÉE 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

[Calendrier](#)



Relations tripartites: Comment développer votre business et celui de vos clients : vos leviers pour rechercher du gagnant pour tous

PROGRAMME/ INSCRIPTIONS ICI

DURÉE 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 Ventes/ Comptes clés

Le Category Manager en Food Service

PROGRAMME/INSCRIPTIONS ICI

DURÉE 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

[Calendrier](#)



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

Directions commerciales, Equipes de ventes, Juristes, Direction juridique

Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service

PROGRAMME/INSCRIPTIONS ICI

DURÉE 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



Jeudi 19 septembre 2024

Relations tripartites, s'appropriier les enjeux juridiques et de négociation

PROGRAMME/INSCRIPTIONS ICI

DURÉE 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).

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

Directions commerciales, Equipes de ventes, Juristes, Direction juridique

Restauration collective, Mieux connaître les enjeux des Marchés Publics

PROGRAMME/INSCRIPTIONS ICI

DURÉE 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?



Calendrier

Jeudi 3 octobre 2024



CALENDRIER DES FORMATIONS 2024

	Septembre	Octobre	Novembre
<u>Sécuriser et optimiser vos négociations commerciales en Food Service</u>	Jeudi 12 Septembre		
<u>Enseignes de restauration/ Boul.Pât : Accélérer le Business</u>	Mardi 17 Septembre		
<u>Relations Tripartites: Comment Performer: vos leviers pour rechercher du gagnant pour tous</u>	Mercredi 18 Septembre		
<u>Relations Tripartites/ Enjeux juridiques et de Négociation</u>	Jeudi 19 Septembre		
<u>Mieux connaître les Enjeux des Marchés publics</u>		Jeudi 3 Octobre	
<u>Vision& Stratégie Panorama des Marchés</u>		Mardi 15 Octobre	Mardi 19 Novembre
<u>Restauration COLLECTIVE une ½ journée complémentaire pour en comprendre et mesurer les enjeux</u>		NEW Mercredi 16 Octobre	NEW Mercredi 20 Novembre
<u>Category Manager en Food Service</u>		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

Lora KOVACHEVA geco@gecofoodservice.com