

ENSEIGNES DE RESTAURATION ET BOULPAT

Comprendre leurs enjeux et leurs logiques pour mieux se différencier

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS SI :

- Vous avez besoin de comprendre et décrypter les métiers, les positionnements et les logiques de construction offre-prix-services des enseignes.
- Vous avez compris que vous deviez adapter votre approche marketing-commerciale aux spécificités de chaque acteur, mais maîtrisez mal la chaîne de valeur globale.
- Vous cherchez à adopter une posture orientée « bénéfiques utilisateurs » pour réellement faire la différence.



LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- Une vision exhaustive du marché dès l'introduction, grâce au Panorama Complet de la RHD : outil exclusif GECO FOOD SERVICE, mis à jour avec les données les plus récentes.
- Une lecture globale de toute la chaîne de valeur, pour identifier les leviers de business de chaque acteur.
- Les exercices de mises en situation avec des cas concrets réapplicables
- Un duo de formateurs experts avec des regards complémentaires.
- L'intervention d'un « Grand Compte Utilisateur » et déjeuner en sa compagnie*



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

Christian, Chef de secteur RHD

« Permet de se poser les bonnes questions et de rentrer dans leur langage : Lecture des cartes, taux de prise, grammages produits... »

Cécile, Compte clé



INDICE DE SATISFACTION MOYEN

9,5/10



ENSEIGNES DE RESTAURATION ET BOULPAT

Comprendre leurs enjeux et leurs logiques pour mieux se différencier

🕒 Durée	1 jour (7 heures), de 9h à 17h30
📍 Lieu	124 bd de Magenta 75010 Paris
💰 Tarif membre	780 € HT – 936 € TTC
💰 Tarif non-membre	1 140 € HT – 1 368 € TTC
📌 Modalités	présentiel

📅 22 avril 2025
24 juin 2025

Cette formation propose de se "mettre dans la peau" d'un décideur d'enseigne. A travers le décodage de leurs métiers, positionnements et logiques de construction d'offres, vous comprendrez comment adapter vos approches commerciales / marketing et vos produits à leurs besoins spécifiques.

PUBLIC VISÉ

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.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

OBJECTIFS

- Renforcer le savoir, les connaissances de base du marché de la RHD.
- Comprendre les besoins et attentes des Grands Comptes Utilisateurs dans un contexte de transition.
- Acquérir une méthodologie pour agir efficacement avec ces enseignes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formateurs

Eric NARDIN | Consultant Food Service | GPS2
Laurence VIGNÉ | GECO Food Service

Supports

Présentation PowerPoint / Etudes de cas / Grilles d'analyse / Echange avec un acteur du marché.
Remise des supports à l'issue de la formation.

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation.
Nous contacter : geco@gecofoodservice.com

PROGRAMME

INTRODUCTION : panorama du marché des Grands Utilisateurs (avec le support du Panorama complet du marché de la RHD) : les marchés, les grands comptes utilisateurs

Exercices pédagogiques de mises en situation illustrative

1. Restauration Boul-Pât : Marie Blachère
2. Restauration assise à thème : Hippopotamus
3. Self-service adultes restauration collective : Elior Entreprises

ÉTAPE 1 : Se mettre à la place d'un responsable d'offre utilisateur

- Positionnement et stratégie
- Typologie de clients et politiques d'offres
- Organisation interne et politiques d'achats

Intervention d'un « Grand Compte Utilisateur » et déjeuner* en sa compagnie

ÉTAPE 2 : Identifier les attentes produits / services des Grands Utilisateurs

- Logiques de sélection d'une offre produit industrielle
- Bénéfiques distincts utilisateurs/consommateurs
- Estimer le potentiel annuel et la chaîne de la valeur globale
- Utiliser avec pertinence ces arguments

ÉTAPE 3 : Optimiser l'activation opérationnelle vers les Grands Utilisateurs

- Les bonnes pratiques marketing-vente-revente
- Quelle méthode de mise en œuvre pour garantir efficacité et succès

Conclusion, quizz et auto-évaluation à chaud.



Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

Qualiopi
processus certifié

🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation

GECO
FOOD SERVICE