

Vendre à la Grande Distribution



Objectifs :

- Découvrez, avec nos experts de la Grande Distribution, les enjeux économiques, technologiques, ainsi que leurs priorités.
- Comprenez la stratégie des entreprises de ce secteur et leurs défis constants.
- Identifiez les besoins en SI de la Grande Distribution pour délivrer leurs offres.
- Parlez le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur de la Grande Distribution.
- Positionnez votre offre à un niveau stratégique.
- Aidé de nos experts du secteur de la Grande Distribution, gagnez et signez plus d'affaires.

Programme :

1. Connaissance de la Grande Distribution
2. Séminaire initial adaptés aux débutants comme aux commerciaux plus expérimentés : 2 jours
3. Chantiers du secteur de la Grande Distribution
4. Tous les enjeux de ce secteur et ce qu'il faut savoir pour appréhendez vos interlocuteurs et décideurs : modules d'une 1/2 journée
5. Préparez votre proposition de valeur
6. Rencontrez les décideurs de la Grande Distribution :
7. Directeur de Grande Surface, DSI, Direction des Achats : 1 journée
8. Préparez votre offre
9. Le bon besoin, la bonne offre, pour le bon interlocuteur: comment faire la différence? 1 à 2 jours
10. Présentez votre offre
11. Apprenez à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre GRAND ORAL : 1,5 jours

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé sa formation.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

1. Connaissance de la Grande Distribution



Objectifs :

- Découvrir avec un expert du secteur de la Grande Distribution : ses acteurs, ses organisations, ses enjeux technologiques et ses orientations stratégiques.
- Connaître et parler le langage spécifique « métier » de vos interlocuteurs du secteur de la Grande Distribution.
- Gagner du temps dans votre approche commerciale et découvrir de nouvelles opportunités.

Programme : (2 jours)

1. La découverte du secteur de la Grande Distribution : caractéristiques métiers, techniques, économiques, législatives.
2. Les acteurs du marché : les grandes enseignes, leurs caractéristiques essentielles.
3. Le positionnement des enseignes : politique commerciale et stratégie.
4. Le marché de la Grande Distribution en France et dans le monde : données micro et macro-économiques.
5. Les métiers de la Grande Distribution et leurs évolutions : back office - Supply Chain et front office.
6. Les enjeux stratégiques auxquels sont confrontés les DSI.
7. Les enjeux et développements futurs du secteur : le multicanal : Hyper, Super, Drive , internet. La fidélisation : le CRM, les big data pour un nouveau marketing, la dématérialisation des promotions et des paiements...

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé formations et conseils.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

2. Les chantiers du secteur de la Grande Distribution



Objectifs :

- Découvrez, avec un expert du secteur de la Grande Distribution, les chantiers et initiatives du secteur.
- Renforcez votre discours « métier » auprès de vos interlocuteurs.
- Soyez capables d'engager des relations avec les décideurs métiers.

Programme : (modules d'1 journée)

1. Les enjeux économiques et nouvelles façons de consommer :
 1. la hausse de prix des produits de grande consommation, la crise qui change les habitudes de consommations, les mouvements sociaux, le travail dominical, la concurrence, la diminution des marges
 2. Les nouvelles façons de consommer :
 3. le drive, le e-commerce, paiements par web (Paypal, Paybill, Passbook) la présence indéniable du bio et du « green », le Développement Durable, la crise du non-alimentaire
 4. La mutation des surfaces de ventes : la tendance à la réduction surfaces de périphérie, le développement des magasins de proximité qui avaient été délaissés
2. Fidélisation & big data :
 5. La dématérialisation des supports promotionnels : QR code, bons de réductions, applications smartphones, sites internet dédiées à la promotion
 6. Le BIG DATA et le « Prédictif » : les Prévisions et le nouveau marketing : CRM, segmentation, fidélisation, service client...
 7. Les opportunités IT pour répondre aux besoins de la Grande DISTRIBUTION : tablettes tactiles, smartphones, tablettes, SI ...

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé sa formation et ses conseils.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

3. Bâtir votre proposition de valeur pour la Grande Distribution



Objectifs :

- Après la découverte de l'organisation, des enjeux et des chantiers du secteur de la Grande Distribution (Modules Grande Distribution 1 et 2), bâtissez désormais votre proposition de valeur.
- Différenciez votre offre par une proposition de valeur dédiée au secteur en la rendant unique et crédible.

Alignez vos offres avec les enjeux du secteur : (option)

- Pour permettre à vos équipes de tirer le meilleur parti de ce module, nous proposons aux clients qui le souhaitent d'effectuer un travail préparatoire d'alignement de leurs offres avec les enjeux des clients du secteur de la grande Distribution, notre consultant expert travaillera avec la direction marketing et commerciale et préparera avec elles, des « go-to market » spécifiques pour votre société.

Programme : (2 journées)

1. Quel niveau de décideur pouvez-vous cibler ?
2. Quels sont les enjeux de votre décideur métier ?
3. Quelle est l'initiative business de votre décideur ?
4. Comment allez-vous contribuer à accélérer et sécuriser l'initiative du décideur métier ?
5. Comment bâtir votre proposition de VALEUR INITIALE ?
6. Quels sont les indicateurs associés à votre proposition de VALEUR ?
7. Votre proposition de valeur est-elle UNIQUE et CREDIBLE ?
8. Comment communiquer votre proposition de valeur aux décideurs métiers de votre client ou de votre prospect ?

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé sa formation.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers. »

4. Rencontrez les décideurs métiers de la Grande Distribution



Décideurs :

- Directeur de Grande Surface
- Directeur des Systèmes d'Information, Directeur des Achats solutions IT
- Directeur des Achats centrale d'achats : alimentaire et non alimentaire
- Directeur Supply Chain

Objectifs :

- Comprendre le rôle des différents décideurs du monde de la Grande Distribution d'aujourd'hui.
- Identifier les leviers dont disposent ces décideurs pour contribuer à la compétitivité de leurs grandes surfaces.
- Savoir parler le langage du décideur en fonction de son profil et de ses objectifs.
- Choisir la bonne stratégie relationnelle.
- Construire la feuille de route idéale.

Programme (1 journée) :

1. Rappel des objectifs et du travail préparatoire.
2. Présentation des cas clients des intervenants.
3. Comment mieux présenter votre proposition de valeur à votre interlocuteur ?
4. Préparation d'un plan d'action élaboré en fonction des retours de nos intervenants.
5. Présentation par chacun des participants de son plan d'action.
6. Synthèses des axes d'amélioration, débriefing avec le groupe et les intervenants.
7. Conclusion et plans d'actions personnels.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé sa formation.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

« IBM, HP, Microsoft, Oracle, Atos, CGI, SAS, Orange forment avec nous leurs commerciaux et consultants avant-vente.»

5. Préparez votre offre pour le secteur de la Grande Distribution



Objectifs :

- Préparez votre OFFRE GAGNANTE répondant aux enjeux et initiatives confirmés des décideurs métiers de votre compte.
- Par un alignement de vos ressources et de vos offres avec les enjeux de votre prospect ou de votre client, construisez votre offre avec notre expert.

Programme : (1 à 2 journées)

1. Présentation devant notre intervenant de votre offre préliminaire.
2. Retour de notre expert secteur sur la pertinence de l'offre et sa contribution aux objectifs de votre client/prospect.
3. Travail en sous-groupes sur le fond et la forme de votre offre.
4. Présentation de la version améliorée et corrigée de votre offre.
5. Retour du jury composé de nos intervenants et experts.
6. Préparation la version finalisée de votre offre, après retour du jury.

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé sa formation.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

6. Présentez votre offre pour la Grande Distribution



Objectifs :

- Présentez votre offre après avoir acquis expériences et compétences tout au long du cycle Vendre à la Grande Distribution.
- Préparez votre GRAND ORAL et synchronisez vos différents contributeurs pour convaincre et gagner.
- Préparez la version finale de votre offre sous forme Powerpoint et demandez aux contributeurs et intervenants de se rendre disponible pour une journée et demie lors de votre GRAND ORAL.
- Apprenez à optimiser et construire votre présentation commerciale devant un groupe client décideur.
- Sachez exposer efficacement votre offre en temps limité.
- Entraînez-vous à vous coordonner avec votre équipe projet.
- Maîtrisez et gérez votre auditoire.

Programme : (1,5 jour)

Demi-journée :

1. Rappel des fondamentaux d'une soutenance à l'oral, définition du projet
2. Réflexion sur la présentation réalisée en amont
3. Corrections éventuelles de la présentation

Intersession (réalisée en soirée) :

1. Optimisation des slides sur les conseils de l'équipe projet

Journée complète :

1. Mise en situation de soutenance en mode projet
2. Débriefing avec notre intervenant
3. Coordination
4. Oral blanc pour chacun des stagiaires
5. Recommandations de notre intervenant

Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

Animation :

Yves

Consultant-Formateur depuis plus de 15 ans, Yves a également une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. LECLERC, EUROMARCHE, CONTINENT, CARREFOUR sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigé avec succès, années après années, en France et à l'international. En choisissant la formation, Yves a voulu faire bénéficier aux autres de son expertise de la Grande Distribution. Il transmet avec charisme et passion son savoir à de nombreux directeurs et managers d'hypers et de supers. CARREFOUR, AUCHAN, LECLERC, INTER, LIDL, CASTORAMA, LEROY MERLIN, Mr BRICOLAGE, TRUFFAUT, JARDILAND : tous sont des acteurs du marché de la Grande Distribution auprès desquels Yves a dispensé sa formation.

Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets des conversations métiers avec les décideurs du secteur de la Grande Distribution, et se positionne comme contributeur à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

COORDONNÉES

E-bda Institut - 19 rue de la croix du val - 92190 Meudon

Téléphone : +33 1.83.64.74.07

Contact commercial : Caroline Heitzmann - caroline@e-bda.com - +33 6.83.20.93.13

Contact Marketing : Liora Bloch - liora@e-bda.com – +33 1. 83. 24 .04 .02

Contact Direction : Annie Bloch - info@e-bda.com - +33 1.83.64.74.07