

## Comprendre la Grande Distribution

### Objectifs

- Connaître les acteurs principaux de la Grande Distribution, leur organisation et modes de raisonnement, les changements à venir.
- Connaître le vocabulaire de la Grande Distribution et savoir parler du secteur avec des managers d'enseignes.
- Connaître les enjeux des Décideurs, des cycles enseignes.
- Connaître la stratégie et les grands chantiers du secteur.

### Compétences renforcées pendant la formation

1. Être en capacité d'appréhender la transformation digitale du métier du Retail
2. Parler le langage du Retail
3. Savoir décrypter les attentes qualifiées et quantifiées

**Participants** : Ingénieurs commerciaux, Directions Commerciales, Consultants avant-vente.

### Pas de prérequis.

**Durées proposées** : 2 journées (14 heures) en présentiel

**Intervenant** : **Yves M.** : Consultant Formateur depuis plus de 15 ans, il a une longue expérience dans la direction de grandes surfaces. Continent, E. Leclerc, Euromarché, Maxor Supeco España- Carrefour sont autant de grandes enseignes qu'il a dirigées avec succès.

### Programme de la formation : 1<sup>ère</sup> journée

- Découvrir la Grande Distribution :
  - o Les enseignes ;
  - o Les métiers ;
  - o Les Décideurs clefs.
- Les organisations : Front office, Back Office, Sav, Management relation client.
- Les Lois qui contrôlent le commerce :
  - o Les processus d'achat dans la Grande Distribution ;
  - o Les enjeux stratégiques ;
  - o Loi E.G.A ; EGALIM
  - o Les nouveaux métiers.

### Programme de la formation : 2<sup>ème</sup> journée

- Les chantiers actuels :
  - o Rotation des stocks - supply chain ;
  - o Fidélisation ;
  - o Le Bio: applis Nutritionnelles (cf YUKA, ), Le Nutriscore.
  - o L'Omnicanal.
  - o Les Market-places
- Les Hypermarchés et les supermarchés.
- Le retail à l'échelon international.
- Le consommateur 2019.
- Procédures Solutions Business utilisées par la GD.
- Les principaux intervenants sur les marchés IT Retail.
- Livraisons pas Drones
- Quel avenir pour la GD ?

VISITEZ NOTRE SITE: [WWW.E-BDA.COM](http://WWW.E-BDA.COM)

### Ce qu'en pensent nos clients

*« J'ai obtenu la matière que je recherchais. Je suis à présent plus à l'aise pour parler à des interlocuteurs métier »*

### Les interentreprises

**Prochaines formations:**  
A convenir ensemble, nous ouvrons une session à partir de 3 participants inscrits de la même société !  
*Lieu : Paris*

### Nous contacter

**Caroline HEITZMANN**

- o Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- o Email: [caroline@e-bda.com](mailto:caroline@e-bda.com)

**Nathalie CALIPARI**

- o Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- o Email: [nathalie@e-bda.com](mailto:nathalie@e-bda.com)