

**SÉMINAIRES DISTRIBUTION & VENTES**  
**2017 - 2018**



**LE CATEGORY & CHANNEL  
MANAGEMENT - 22hrs**  
24 au 27 Jan 2018



**PILOTAGE DES POINTS DE VENTE  
& DES ÉQUIPES - 22hrs**  
21 au 24 février 2018



**CRM: CUSTOMER RELATIONSHIP  
MANAGEMENT - 22hrs**  
14 au 17 mars 2018

COORDINATEUR RÉGIONAL



[www.analysis.im](http://www.analysis.im)

**EXECUTIVE MASTER EN MARKETING**

## 3 SÉMINAIRES



### LE CATEGORY & CHANNEL MANAGEMENT - 22hrs

DATES : 24 au 27 Jan 2018

#### INTERVENANTE

Valérie RENAUDIN, Université Paris Dauphine

#### OBJECTIFS

Le category management a pour objectif d'optimiser la gestion des catégories de produits en magasin, par une réponse fine aux attentes du shopper. Cette optimisation doit permettre à la fois de déployer la stratégie de l'enseigne et de tirer parti de l'expertise des marques. Entre partenariat et influence, les stratégies des acteurs ont un impact sur les linéaires. De très belles collaborations permettent aux enseignes et aux marques de regagner en performance et d'innover sur le lieu de vente

Les participants seront en mesure de :

- Comprendre les enjeux actuels du category management (digitalisation du commerce, apparition de formats avec peu de choix et donc peu de logiques catégorielles)
- Permettre une meilleure compréhension du concept de base du category management et détailler ses composantes ainsi que leur maîtrise
- Utiliser les outils et méthodes nécessaires pour concevoir une stratégie efficace et choisir, gérer et contrôler un circuit de distribution

#### PRINCIPAUX THÈMES DU SÉMINAIRE:

- Les fondamentaux du commerce
- Comment se différencier lorsqu'on est une enseigne ?
- Le merchandising comme axe de différenciation
- Les démarches catégorielles : quelques exemples de réussites
- Category management et digital
- Category management et organisation de l'entreprise
- Innover en category management.



### PILOTAGE DES POINTS DE VENTE & DES ÉQUIPES - 22hrs

DATES : 21 au 24 février 2018

#### INTERVENANTE

Arielle Monnerot-Dumaine, Université Paris Dauphine

#### OBJECTIFS

Ce cours transmet toutes les clés pour déployer efficacement la stratégie commerciale et accroître les résultats. Les participants seront en mesure de :

- Renforcer les performances des vendeurs en développant leurs compétences
- Gagner en efficacité par la maîtrise de méthodes et comportements proactifs.

#### PRINCIPAUX THÈMES DU SÉMINAIRE:

- Le rôle de la force de vente dans une entreprise
- Différents types de vendeurs en fonction des canaux de distribution (retail channels)
- Les attentes des vendeurs vis à vis de leurs employeurs et de leurs marques premiums
- La force de vente - La relation avec la marque : une analyse psychologique
- L'art de rechercher et de recruter les futurs ambassadeurs de marque
- Les stratégies pour diriger une équipe de vente
- La rétention des vendeurs dans le monde digital
- Développement des talents dans le Retail : des stratégies pour prévoir le développement des futurs ambassadeurs de marques



### CRM: CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT - 22hrs

DATES : 14 au 17 mars 2018

#### INTERVENANT

Henri Isaac, Université Paris Dauphine

#### OBJECTIFS

L'expérience client est entrée dans une phase de mutation, avec le développement des objets connectés, des communautés de clients et des capacités de connaissance des clients.

Le Customer Relationship management (CRM) permet aux entreprises de mieux comprendre, et anticiper les comportements d'achat des clients. Il permet aussi d'optimiser les activités opérationnelles tout en améliorant l'expérience client.

Le CRM ne se limite pas à l'aspect informatique ou logiciel, il s'agit avant tout de mettre en place une Organisation plus transversale de l'entreprise afin d'adapter les opérations aux besoins et attentes des clients. Les participants seront en mesure de :

- Apprendre à analyser et décrypter différentes stratégies CRM
- Comprendre les fondamentaux du CRM, l'aspect organisationnel de l'implémentation du CRM, les logiciels CRM, E-CRM, les réseaux sociaux électroniques et le CRM ainsi que la gestion des communautés clients

#### PRINCIPAUX THÈMES DU SÉMINAIRE:

- Les enjeux de l'expérience client
- Les nouveaux besoins client
- Analyser et décrypter différentes stratégies CRM
- Les fondamentaux du CRM,
- l'aspect organisationnel de l'implémentation du CRM, les logiciels CRM, E-CRM
- les réseaux sociaux électroniques et le CRM
- la gestion des communautés clients