

## Détenir les clés du trade marketing

Cette formation vous donnera toutes les clés pour construire une relation de partenariat fournisseur - distributeur privilégiée, générant pour chacun un avantage concurrentiel et un développement de son activité.

### OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du Trade Marketing
- Posséder les outils nécessaires à la mise en place d'actions conjointes fournisseur - distributeur
- Définir, mettre en place, suivre et mesurer ses opérations de Trade Marketing

### PROGRAMME

#### S'approprier le concept de Trade Marketing

- Etablir le lien entre stratégie d'entreprise et marketing
- Mettre en œuvre la démarche marketing
- Clarifier la notion de Trade Marketing : ce qu'il est et ce qu'il n'est pas
- Intégrer le Trade Marketing dans la démarche Marketing
- Identifier les composantes et les acteurs du Trade Marketing
  - > Partage d'expérience et mise en situation sur des exemples concrets

#### Prendre en compte la stratégie et le marketing distributeur

- Identifier la stratégie d'enseigne
- Identifier le marketing mix distributeur
- Identifier la politique commerciale distributeur
  - > Mise en application sur un cas concret

#### Respecter le cadre légal du Trade Marketing

- Prendre en compte l'évolution de la réglementation
- Respecter les principes généraux du Code de la consommation, de l'ARPP et de l'ICC
- Identifier les risques et responsabilités dans le domaine des pratiques commerciales
  - > Mise en pratique sur des exemples réels

#### Bâtir son plan de Trade Marketing

- Mettre en place un SITM : facteurs clés de succès, sources de données externes et internes
- Définir le contexte de l'opération de Trade marketing et la stratégie produit
- Définir les offres prioritaires
- Se fixer des objectifs SMART
- Déterminer la/les cible(s)
- Définir le champ d'application de l'opération et l'action à mener
- Choisir le partenaire et les modalités de partenariat
- Fixer le budget, définir le planning
- Impliquer la force de vente et/ou les responsables grands comptes (KAM)
- Briefer une agence de promotion des ventes

 **2 jours**

prix par participant

**1 490 € HT**

code formation : MK38

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets
- Une boîte à outils immédiatement opérationnelle

### POUR QUI ?

- Trade Marketer, Category Manager
- Responsable de secteur, Merchandiser
- Responsable commercial, Responsable marketing, Chef de marché, Chef de produit

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

### SESSIONS

#### Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

> Mise en pratique sur un cas concret

## Mettre en œuvre, suivre et mesurer ses opérations de Trade Marketing

- Démarcher les partenaires sélectionnés et négocier l'opération de Trade Marketing (mise en place d'un rapport "gagnant - gagnant")
- Intégrer les TIC dans sa démarche de Trade Marketing (EDI, BDDM)
- Mesurer les performances et calculer le ROI de l'opération de Trade Marketing
- Exploiter les informations recueillies

> Mise en situation sur un exemple concret

**STAGE / FORMATION**

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

**ENTREPRISE**

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

**Responsable Formation**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**PARTICIPANTS**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**FACTURATION / FINANCEMENT**

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*

**RÈGLEMENT**

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP**

Nom \_\_\_\_\_  
 Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)