

Comment réussir à coup sûr son Etude de Marché Fruits & Légumes ?

PROGRAMME DE FORMATION 28 & 29 septembre 2021



OBJECTIFS

Réaliser une étude de marché et animer la démarche avec une équipe interne

- Connaître les outils, leurs avantages et limites et savoir les utiliser au mieux de leur potentiel
- Savoir décider si une étude de marché est vraiment nécessaire et doser son ampleur
- Savoir fédérer une équipe et utiliser l'intelligence collective pour réduire les coûts et délais de votre étude de marché

PROGRAMME DE LA FORMATION

LES OUTILS ET METHODES DE L'ETUDE DE MARCHÉ

1. L'écoute des clients et des consommateurs
2. Les sources de données de marché en fruits & légumes
3. Observation et enquête en magasin
4. Du relevé à l'analyse : tirer le meilleur parti des enquêtes et observations
5. Avoir une veille d'information efficace

LA POSTURE D'ANIMATEUR ET LA GESTION DE PROJET

1. Les 10 bonnes pratiques pour booster l'intelligence collective
2. Valider la nécessité d'une étude de marché
3. Concevoir et dimensionner son étude
4. Animer la démarche : installer l'autorité de l'animateur en fonction de la culture de l'entreprise
5. Suivre le projet : garantir les résultats
6. Déclulsion & Evaluation



POINTS FORTS

- Vous apprenez en traitant vos propres problématiques
- Vous mettez en pratique immédiatement et tout au long de la formation
- Une formation réalisée avec de nombreux cas et illustrations
- Mobilisez vos collègues en expérimentant la posture d'animateur interne
- 50 sources d'information de marché spécifiques aux Fruits & Légumes
- Des grilles d'analyse exclusives
- Bénéficiez de l'expertise de Fruits de Valeur
- Vous devenez membre de la communauté apprenante de Fruits de Valeur

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, exercices
- Visite de magasin
- Séances de formation en salle
- Supports fournis aux stagiaires au format papier ou numérique

ACCOMPAGNEMENT - SUIVI

Avant la formation

Vous construisez votre objectif personnalisé au cours d'un entretien individuel

Pendant la formation

Le formateur répond à vos questions particulières

Après la formation

Un service après-vente gratuit et à vie

INTERVENANT

Marc-Henri Blarel accompagne des entreprises dans le développement de leur marché en tant que consultant et s'appuie sur 20 ans de pratiques des métiers de la distribution FL



Informations pratiques

Public cible et pré requis

- Directeurs Commerciaux
- Responsables Marketing
- Comptes clés

du secteur des Fruits et Légumes

Les horaires

- 2 jours de formation
- 1^{er} jour : 9h-18h
- 2^{ème} jour : 8h-16h30

Format

- Présentiel
- Groupe de 6 à 10 personnes maximum

Lieu & Accès : Novotel Paris Est – 1 avenue de la République – 93170 Bagnolet



Ligne 3
Station Gallieni



Oui



Nous pouvons prendre
en charge votre
réservation

Coûts et financement

1 500 € HT par personne à régler à la commande
Prise en charge possible par votre OPCO

Fruits de Valeur – 6 bis rue de l'Hardinière – 59242 Templeuve
Siret : 880344387 – APE : 7022Z
Déclaration d'activité formation n° 32591077159
Tél : 07 82 47 37 58 – marc-henri@fruitsdevaleur.fr



Comment réussir son Etude de Marché Fruits & Légumes