

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

## PROGRAMME DE FORMATION 14 et 15 mars 2023



# 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 MÉTHODES DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

1. Bien écouter ses clients et les consommateurs
2. Mise en pratique : observation et enquête en magasin
3. Du relevé à l'analyse : tirer le meilleur parti des enquêtes et observations
4. Avoir une veille d'information efficace

## LA POSTURE D'ANIMATEUR ET LA GESTION DE PROJET

1. L'ACP comme posture générant 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. Décluser & 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<sup>er</sup> jour : 09h00-18h00
- 2<sup>ème</sup> jour : 08h00-16h30

## Format

- Présentiel
- Groupe de 6 à 10 personnes maximum

**ACCÈS :** La formation en présentiel a lieu à LILLE (le lieu officiel sera communiqué en temps voulu).



# Coûts et financement



1 500 € HT par personne (50 % à la commande, 50 % après la formation).  
Prise en charge possible par votre OPCO.



**CONTACTEZ  
NOUS !**



[mh.blarel@gmail.com](mailto:mh.blarel@gmail.com)



[@mhb\\_twitte](https://www.linkedin.com/company/@mhb_twitte)



[marc-henri-blarel](https://twitter.com/marc-henri-blarel)



[www.fruitsdevalueur.fr](http://www.fruitsdevalueur.fr)