

Développement commercial

Séminaire #6 du 29 au 30 novembre

En partenariat
avec



Lieu :
CAMPUS
emlyon business school PARIS
15 Boulevard Diderot
75012 PARIS

Le déjeuner est pris en commun sur place de 12h30 à 13h30

MARDI 29 NOVEMBRE 2022

9h – Introduction de la journée

9h10 à 10h – Stratégie commerciale

Comprendre son environnement commercial

- Choisir ses positions stratégiques et prioriser ses investissements
- Comment décliner sa stratégie d'entreprise en stratégie commerciale ?
- Mettre en place des plans et mesurer de la performance commerciale

10h à 10h40 – Offrir de la valeur aux clients

Comprendre les besoins des clients

- Définir une offre de valeur
- Savoir mettre en valeur son offre de valeur grâce au « Story selling »

11h00 à 12h30 – Mise en pratique des concepts abordés en plénière

13h40 à 14h25 – Défendre la valeur

Savoir présenter une offre prix

- Comment défendre une hausse de tarif ?
- Défendre son prix et obtenir des contreparties

14h25 à 15h10 – Motiver et faire monter les commerciaux en compétence

Les 5 profils de commerciaux

- Les 16 compétences clés des meilleurs commerciaux
- Motiver les commerciaux

15h30 à 16h30 – Témoin expert

- Roberto Séricola : partage d'expérience et de bonnes pratiques

16h30 à 17h00 – Plans d'actions

Finalisation des matrices KISS et partage en sous-groupes

Intervenants :

Eric DE COZAR : Éric a 25ans d'expérience dans l'industrie des produits de grande consommation et du luxe au niveau national et international. Il a occupé des postes stratégiques dans des multinationales de l'agro alimentaire chez KRAFT FOODS-MONDELEZ & DIAGEO-GUINNESS. Il s'appuie sur son expérience internationale (20pays) ainsi que son parcours de formateur en entreprise et en école. Passionné de Négociation, il a publié un ouvrage sur ce sujet et est rédacteur de la revue « Intermédiaire ». Éric a fondé et dirige la société Hamodeal spécialisée dans le conseil en négociation, la médiation et la formation commerciale.

Thierry MOUTON : Il développe sa culture de résultats très jeune au sein de l'entreprise familiale spécialisée dans l'architecture paysagère qu'il rejoint très jeune. Fort de 23ans d'expérience dans l'encadrement, le management et la direction d'équipes pluridisciplinaires, il a réussi à mobiliser ses forces dans la création de valeur pour le compte d'entreprises leaders dans les services aux entreprises telles que Compass Group ou encore Elior. Enfin depuis 2007, Thierry Mouton développe au sein de son cabinet EMCW et autour des valeurs et de l'intention qui l'animent une équipe de professionnels passionnés aux compétences pointues et complémentaires au service du succès de ses clients.

Roberto SERICOLA : Il a une solide expérience dans l'industrie des produits de grandes consommation commercialisés dans le circuit Hors Domicile (Cafés,Hôtels, Restaurants,), au niveau national et international. Il a occupé des postes opérationnels et fonctionnels dans des multinationales de l'agro-alimentaire proposant des marques leaders, challengers, ou émergentes dans différentes catégories comme le café (Carte Noire,Jacques Vabre, Grand-Mère, Maxwell), le chocolat (Milka, Côte d'Or, Toblerone, Suchard, Van Houten), la confiserie de sucre (Krema,Hollywood, Malabar, Stimorol), les boissons sans alcool (Pepsi, 7up, Lipton Ice Tea, Mirinda, Gatorade), les jus de fruits (Tropicana, Alvalle),les chips/nachos (Lay's, Doritos), les produits apéritifs (Benenuts), les donuts (MyOriginal Doonies), la boulangerie / viennoiserie (Banquet'd'Or, Reflet de Gelfinor, Lanterna), et la pâtisserie (La Pâtisserie du Chef). Il s'appuie sur son expérience internationale (25+ pays) et sa dextérité culturelle (5 langues) pour gérer et développer des business à fort potentiel, dans un environnement de plus en plus complexe.

Séminaire #6 du 29 au 30 novembre

En partenariat
avec



em
lyon
business
school

Lieu :
CAMPUS
emlyon business school PARIS
15 Boulevard Diderot
75012 PARIS

Le déjeuner est pris
en commun sur place
de 12h30 à 14h00

Marketing Digital

MERCREDI 30 NOVEMBRE 2022

8h30 à 9h00 – Accueil et présentations

9h00 à 9h30 – Quizz « Mesurez la maturité digitale de votre entreprise »

9h30 à 10h30 – Un environnement digital en évolution Constante

- Identifier les opportunités de création de valeur dans un environnement digital complexe et changeant

10h45 à 11h30 – Les nouveaux comportements d'achat en B2B et B2C

- Réapprendre à écouter le client et détecter les nouveaux usages

11h30 à 12h30 – Témoignage dirigeant

14h00 à 14h30 – Quizz Identification des priorités de chacun

16h30 à 16h45 – Atelier Stratégie Marketing Digital / Digitalisation du processus de vente

- Partage sur points d'amélioration/difficultés
- Présentation canevas processus de vente / stratégie web
- Séquence de travail individuel
- Debrief (objectifs, actions, moyens, outils)

16h30 à 16h45 – Synthèses ateliers

- Partager les apports de chaque atelier

16h45 à 17h15 – Clôture de la journée

- Synthèse de la journée, points clés au travers de la captation graphique

Intervenant :

Willy Fontugne : Diplômé emlyon et ENSI Chimie, Willy FONTUGNE a occupé pendant 15 ans des fonctions marketing et communication dans les secteurs de la distribution et industriel.

Passionné par la stratégie de marque et le marketing digital, il accompagne les PME/PMI dans la construction de leurs marques et la mise en place de leur stratégie digitale. Willy intervient régulièrement sur ces sujets en école de management et de marketing (EM LYON, SUPDECOM...)

Marion Paris : Diplômé emlyon et ENSI Chimie, Willy FONTUGNE a occupé pendant 15 ans des fonctions marketing et communication dans les secteurs de la distribution et industriel.

Passionné par la stratégie de marque et le marketing digital, il accompagne les PME/PMI dans la construction de leurs marques et la mise en place de leur stratégie digitale. Willy intervient régulièrement sur ces sujets en école de management et de marketing (EM LYON, SUPDECOM...)