

Vendre en GMS : 14 mars

Objectifs

- Connaître les acteurs de la grande distribution et leur fonctionnement
- Connaître les étapes à suivre pour référencer ses produits
- Savoir adapter son produit et son organisation à la vente en Grandes et Moyennes Surfaces
- Appréhender les attentes des Grandes et Moyennes Surfaces pour travailler avec elles dans la durée

Public

- Agriculteurs ou jeunes entreprises souhaitant vendre auprès de la GMS

Programme

- La grande distribution
 - Le panorama des enseignes et leur mode de fonctionnement (Intégrés/Indépendants)
 - Les avantages et inconvénients de la GMS comme circuit de distribution
- Les étapes de la commercialisation
 - Les attentes : des produits commercialisables et des tarifs « cohérents »
 - Les outils de commercialisation à développer
 - Le ciblage et le démarchage de ses clients
 - La contractualisation de la relation commerciale
- Faire vivre la relation commerciale
 - Les outils de communication pour faire émerger son offre
 - La gestion de l'administration des ventes
 - L'optimisation de sa logistique
- Retour d'expériences sur les différentes enseignes