

R2D – Réseaux de distribution en France

PUBLIC CONCERNÉ : Tout professionnel de la filière des spiritueux qui souhaite développer ses ventes et accroître la visibilité de sa marque : producteurs, négociants, agents, sociétés de distribution, services marketing et commerciaux.

PRE REQUIS : aucun

OBJECTIFS :

Objectif général : Développer une approche marketing et commerciale adaptée au secteur

Objectifs pédagogiques : Identifier les spécificités des différents circuits de distribution

CONTENU DÉTAILLÉ

Distribution off trade

Le marché des spiritueux en GMS

- Les catégories et les marques principales, les éléments de mesure
- Les enseignes et leur stratégie : : prix, coût et distribution

Distribution on trade/CHR

- La distribution spécialisée : chaînes de caves, centrales d'achats, indépendants, épiceries fines et autres détaillants, internet : identification, mode de référencement et coût
- Bars, établissements de nuit, restaurants : Les différents approvisionnements possibles : direct, grossiste, centrale d'achats. Prix de vente marchés et coût d'exploitation.
- Réseaux sociaux, Site web
- Packaging, merchandising, Internet des objets
- Exemples, cas concrets, mythes et réalité, les solutions d'avenirs
- QCM

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cas concrets et échanges.

Sanction : évaluation des acquis et certificat de réalisation.

5/12 participants

DURÉE : 7 heures sur 2 matinées

DATE et LIEU : 1 session par an au CIDS

HORAIRES : 9H00-12H30

