

MAITRISER LES TECHNIQUES PROMOTIONNELLES ET LEURS FONCTIONS

Analyse fonctionnelle des différentes techniques. Description exhaustive des mécanismes promotionnels définis selon des critères juridiques et médias. Evaluation globale. Evolutions.

+ le plus de la formation

Des illustrations concrètes et actualisées exploitant les outils de veille PromoResearch. L'analyse fonctionnelle des techniques.

Compétences visées

- Découvrir de façon exhaustive et comprendre les techniques promotionnelles
- Comprendre leurs fonctions marketing
- Découvrir leurs applications concrètes en termes de mécanismes

Méthodes de travail

- Exposé descriptif précis
- Avec de très nombreux exemples visuels
- Echanges d'expériences entre participants

Profils concernés

- Cadres marketing ou commerciaux ayant besoin d'approfondir leur connaissance de la promotion
- Entreprises de grande consommation ou d'autres secteurs dans une approche "benchmarking", agences conseil en promotion ou prestataires de services spécialisés

ANIMATEUR

Philippe Ingold

Fondateur en 1994 de PromoResearch cabinet de conseil en stratégie promotionnelle, et animateur du site référence créé en 1997 « Les clés



de la promotion ». Il est l'auteur de deux ouvrages : « Promotion des ventes et action commerciale » et « Guide des techniques promotionnelles » (Vuibert). Il organise et anime également les « Assises de la Promotion » et des Matinales traitant des points techniques sur la promotion.

PromoResearch est un cabinet spécialisé dans la veille, le conseil stratégique et la formation en promotion des ventes.

Depuis 1997, PromoResearch a accueilli dans ses formations et manifestations plus de 3 000 participants de plus de 700 entreprises.

ORGANISME DE FORMATION

N° déclaration d'activité : 11 95 02333 95

PROGRAMME FORMATION

Les techniques étudiées, illustrées par de nombreux exemples, font l'objet d'une analyse systématique : fonctions, statuts juridiques (en tenant compte du nouveau cadre), médias utilisés, évolutions, évaluation.

Introduction

Définition, champ d'application des techniques promotionnelles, position dans le mix de communication

1 - La typologie des fonctions promotionnelles

- ▶ Les fonctions : marchande, stratégique, relationnelle, expérientielle
- ▶ **Exercice** : Analyse sur documents des fonctions de quelques opérations récentes

2 - Les techniques à fonction marchande

- ▶ Quelques théories explicatives
- ▶ Le comportement du « shopper »
- ▶ Les réductions de prix
- ▶ Le produit en plus
- ▶ Les lots
- ▶ Les ventes liées, les lots virtuels
- ▶ Les médias points de vente, la visibilité de l'offre
- ▶ Les critères d'analyse de l'efficacité

3 - Les techniques à fonction stratégique

- ▶ L'action sur la pénétration et le QA/NA
- ▶ Les techniques d'essai
- ▶ Les offres de remboursement
- ▶ Les bons de réduction
- ▶ Les bons d'achat, les tickets
- ▶ Les cartes, fidélité, cagnotte
- ▶ Les médias stratégiques, le ciblage de l'offre
- ▶ Les taux de remontées

4 - Les techniques à fonction relationnelle et expérientielle

- ▶ Le rôle de la promotion dans les stratégies de marketing relationnel
- ▶ L'expérience, condition de la relation
- ▶ Les primes, directes et différées
- ▶ Les séries événementielles
- ▶ Les primes autopayantes
- ▶ Les cadeaux
- ▶ Les jeux et concours
- ▶ Les offres de « produit partage »
- ▶ Les médias relationnels et expérientiels, la recherche de l'affinité

Contacts

Promoresearch :
Philippe Ingold

15, rue de Curzay - 95880 Enghien-les-Bains

Tél. : 01 34 12 32 61 - Fax : 01 39 89 15 27

E-mail : pingold@promoresearch.fr

CONDITIONS DE PARTICIPATION

FRAIS DE PARTICIPATION

Journée : 630 € HT / 753,48 € TTC

Les frais de participation comprennent l'accès à l'ensemble de la journée de formation, le support des interventions, les pauses et le déjeuner. A régler au moment de l'inscription.

BUDGET DE FORMATION

PromoResearch a fait l'objet d'une déclaration d'activité auprès de la Préfecture de la Région d'Île de France. N° : 11 95 02333 95

MODALITES D'INSCRIPTION

A réception du bulletin d'inscription, PromoResearch vous adresse un dossier comportant une facture une convention de formation (dont un exemplaire à nous retourner signé) et un programme.

Paiement par chèque à l'ordre de PromoResearch
Paiement par virement (préciser numéro de facture)
Domiciliation : CREDIT DU NORD
Code banque : 30076 / Code guichet : 02083
Numéro de compte : 19221200200 10

L'attestation de présence, établie à l'issue du stage, est adressée au responsable de formation.

OPCA (ORGANISMES DE GESTION)

En cas de prise en charge par une OPCA, l'inscription n'est définitive qu'après un accord de l'organisme notifié par écrit.

CONVOCATION

Une convocation, avec des informations d'accès, est envoyée individuellement à chaque participant,

ANNULATION

Si le nombre de participants est insuffisant, l'organisateur se réserve le droit d'annuler la session avant le début de celle-ci. En cas d'absence ou d'abandon du participant, la session est payable en totalité.

En cas d'annulation faite moins de 15 jours avant la session, il sera facturé un dédit de 30 % des frais de participation.

LIEU DES FORMATIONS

RESORT LUCIEN BARRIERE ENGHIEU
85 à 89, rue du Général de Gaulle
95880 Enghien-les-Bains

Les formations peuvent se tenir au Grand Hôtel, à l'Hôtel du Lac ou au Centre d'affaires qui se situent tous face au Lac.

Le Resort se trouve à 10 kilomètres de Paris et à 12 minutes en train de la gare du Nord (+ cinq minutes à pied de la gare d'Enghien)

MATERIEL PEDAGOGIQUE

Les présentations sont faites sous forme de vidéo-projection. Un dossier reproduisant l'intégralité de la présentation est remis à chaque participant en début de session.

BULLETIN D'INSCRIPTION A UNE SESSION DE FORMATION PROMORESEARCH

Titre de la session :

Date :

Entreprise :

Adresse :

Code/Ville :

RESPONSABLE DE FORMATION (OU CONTACT ADMINISTRATIF)

Prénom : Nom :

Service :

Tél. : Fax :

E-mail :

OPCA (ORGANISME DE GESTION DES FONDS DE FORMATION)

Nom de l'organisme :

Adresse :

Code/Ville :

BENEFICIAIRE 1 DE LA FORMATION

Prénom : Nom :

Fonction :

Tél. : Fax :

E-mail :

BENEFICIAIRE 2 DE LA FORMATION

Prénom : Nom :

Fonction :

Tél. : Fax :

E-mail :

BENEFICIAIRE 3 DE LA FORMATION

Prénom : Nom :

Fonction :

Tél. : Fax :

E-mail :

SIGNATURE ET CACHET DE L'ENTREPRISE

Fait à : le :

BULLETIN A RETOURNER ACCOMPAGNE DU CHEQUE DE REGLEMENT A :

PROMORESEARCH
15, rue de Curzay 95880 ENGHIEU LES BAINS

INFORMATIONS : PHILIPPE INGOLD

Tél. : 01 34 12 32 61 - Fax : 01 39 89 15 27

E-mail : pingold@promoresearch.fr

site web : www.cles-promo.com