Politique prix et animation de son rayon

<p>Objectifs : - Définir les démarches de veille concurrentielle. Analyser les indices de cherté. Définir son image prix. Développer l'impact image prix vis-à-vis de ses clients.</p> <p>- Définir les facteurs d'animation permanente d'un magasin. Définir les facteurs d'animation ponctuelle. Définir le mode de gestion de ces animations ponctuelles. Analyser l'impact de ces animations. Analyser la communication magasin – clients.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Toute personne ayant une responsabilité tarifaire et d'animation de son rayon, souhaitant analyser les enjeux et stratégie des GMS.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>Pré requis : aucun</p>
<p>🔗 Analyser la politique prix de son rayon</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les relevés de prix ✚ Les indices de cherté ✚ L'image prix (paramètres externes et internes) ✚ Les produits d'appel ✚ Les promotions ✚ Les prix psychologique ✚ La marge compensée <p>🔗 Animer son rayon</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ L'animation permanente ✚ Les animations ponctuelles ✚ La gestion des promotions (planning, plan de vente) ✚ Les historiques de vente ✚ Le poids promotionnel ✚ La communication magasin – clients ✚ La PLV, l'ILV (Coût et impact) 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste de la grande distribution.</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <div data-bbox="1082 1160 1390 1330" data-label="Image"> </div> <p>Outre les apports théoriques illustrés de nombreux exemples et immédiatement suivis d'exercices pratiques, la formation est construite sur le vécu et l'échange d'expérience.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 150 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : DI009</p>