


## Techniques et réglementation des promotions

<p><b>Objectif :</b> Connaître les informations obligatoires pour l'information et la protection des consommateurs. Distinguer la réglementation des promotions et la réglementation des soldes. Etre capable d'appliquer cette réglementation aux différentes techniques de promotion : des ventes et prestations avec primes jusqu'aux réductions de prix en passant par les jeux, les techniques d'essai et le produit partage.</p>	<p><b>Personnes concernées</b></p> <p>Toute personne travaillant en distribution.</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>Pré requis :</b> aucun.</p>
<p><b>Les bases de la réglementation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ L'information et la protection des consommateurs: les informations obligatoires</li> <li>+ L'interdiction des pratiques anticoncurrentielles: les ententes</li> <li>+ L'abus de position dominante</li> <li>+ Les sanctions aux pratiques anticoncurrentielles</li> <li>+ Le conseil de la concurrence, les règles de loyauté commerciale</li> <li>+ La publicité comparative</li> </ul> <p><b>La réglementation des promotions et des soldes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ La réglementation des promotions <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Développer les ventes de produits sélectionnés spécialement pour l'opération</li> <li>❖ Disponibilité des stocks pendant la durée annoncée de l'opération</li> <li>❖ Interdiction de la publicité trompeuse : avantage en terme de prix pour le consommateur</li> <li>❖ Précision sur la durée de l'opération ou le nombre d'articles mis en vente</li> <li>❖ Interdiction de la revente à perte</li> </ul> </li> <li>+ La réglementation des soldes <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Les articles du code du commerce</li> <li>❖ Définition des soldes <ul style="list-style-type: none"> <li>☞ Un écoulement de stocks de marchandise, une publicité, une réduction de prix</li> </ul> </li> <li>❖ Autorisation à vendre à perte</li> <li>❖ Pas de réapprovisionnement des stocks</li> <li>❖ Articles soldés bien différenciés des autres</li> <li>❖ L'étiquette d'un article soldé doit mentionner l'ancien prix barré et le nouveau</li> <li>❖ Les garanties légales en matière de défaut de fabrication</li> <li>❖ Imperfections ou malfaçons aisément détectables par le consommateur</li> <li>❖ Les dates</li> </ul> </li> <li>+ Les contrôles et les sanctions</li> </ul> <p><b>Les techniques de promotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Les ventes et les prestations avec primes <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Valeur de la prime, applicabilité</li> <li>❖ Prime recette, prime directe, prime différée, prime contenant</li> <li>❖ Prime produit en plus ou Jumbo ou Girafe, l'offre auto-payante</li> </ul> </li> <li>+ Les jeux <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ La loterie, les concours, le winner per store</li> <li>❖ Les contraintes juridiques</li> </ul> </li> <li>+ Les réductions de prix <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Le bon de réduction immédiate (BRI), le couponnage croisé (cross couponing)</li> <li>❖ L'offre de remboursement, le cash refund</li> <li>❖ Les offres spéciales, les reprises de produit</li> <li>❖ Les ventes liées : ventes jumelées, ventes par lot</li> <li>❖ Le crédit gratuit, les escomptes, les remises, les ventes à prix coûtant</li> </ul> </li> <li>+ Les techniques d'essai <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Le cadeau gratuit, l'essai gratuit et la démonstration</li> <li>❖ Le satisfait ou remboursé, le buy back ou cash back, l'échantillon</li> </ul> </li> <li>+ Les autres techniques <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Le produit partage, le charity promotion</li> <li>❖ Le partenariat et les associations (co-branding promotionnel)</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b></p> <p>Spécialiste de la distribution.</p> <p><b>Méthode pédagogique</b></p>  <p>Exposés suivis de discussions.</p> <p>Etudes de cas pratiques.</p> <p>Présentation/ animation avec PowerPoint.</p> <p>Exemples concrets.</p> <p>Travaux de groupes.</p> <p><b>Intra entreprise</b></p> <p>Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><b>Inter entreprise</b></p> <p>Tarif par personne</p> <hr/> <p><b>2 jours</b></p> <hr/> <p><b>1 150 €</b></p> <hr/> <p>Réf : DI057</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : [contact@proformalys.com](mailto:contact@proformalys.com) - Fax : 01 48 74 39 98  
Informations, dates de stage et inscriptions sur [www.proformalys.com](http://www.proformalys.com)