L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Détenir les clés du trade marketing

Cette formation vous donnera toutes les clés pour construire une relation de partenariat fournisseur - distributeur privilégiée, générant pour chacun un avantage concurrentiel et un développement de son activité.

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du Trade Marketing
- Posséder les outils nécessaires à la mise en place d'actions conjointes fournisseur - distributeur
- Définir, mettre en place, suivre et mesurer ses opérations de Trade Marketing

PROGRAMME

S'approprier le concept de Trade Marketing

- Etablir le lien entre stratégie d'entreprise et marketing
- Mettre en œuvre la démarche marketing
- Clarifier la notion de Trade Marketing : ce qu'il est et ce qu'il n'est pas
- Intégrer le Trade Marketing dans la démarche Marketing
- Identifier les composantes et les acteurs du Trade Marketing

> Partage d'expérience et mise en situation sur des exemples concrets

Prendre en compte la stratégie et le marketing distributeur

- Identifier la stratégie d'enseigne
- Identifier le marketing mix distributeur
- Identifier la politique commerciale distributeur

> Mise en application sur un cas concret

Respecter le cadre légal du Trade Maketing

- Prendre en compte l'évolution de la réglementation
- Respecter les principes généraux du Code de la consommation, de l'ARPP et de l'ICC
- Identifier les risques et responsabilités dans le domaine des pratiques commerciales

> Mise en pratique sur des exemples réels

Bâtir son plan de Trade Maketing

- Mettre en place un SITM : facteurs clés de succès, sources de données externes et internes
- Définir le contexte de l'opération de Trade marketing et la stratégie produit
- Définir les offres prioritaires
- Se fixer des objectifs SMART
- Déterminer la/les cible(s)
- Définir le champ d'application de l'opération et l'action à mener
- Choisir le partenaire et les modalités de partenariat
- Fixer le budget, définir le planning
- Impliquer la force de vente et/ou les responsables grands comptes (KAM)
- Briefer une agence de promotion des ventes

2 jours

prix par participant
1 490 €HT
code formation : MK38

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques concrets
- Une boîte à outils immédiatement opérationnelle

POUR QUI ?

- Trade Marketer, Category Manager
- Responsable de secteur, Merchandiser
- Responsable commercial, Responsable marketing, Chef de marché, Chef de produit

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

> Mise en pratique sur un cas concret

Mettre en œuvre, suivre et mesurer ses opérations de Trade Marketing

- Démarcher les partenaires sélectionnés et négocier l'opération de Trade Marketing (mise en place d'un rapport "gagnant - gagnant")
- Intégrer les TIC dans sa démarche de Trade Marketing (EDI, BDDM)
- Mesurer les performances et calculer le ROI de l'opération de Trade Marketing
- Exploiter les informations recueillies

> Mise en situation sur un exemple concret

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2025. Tanit Formation