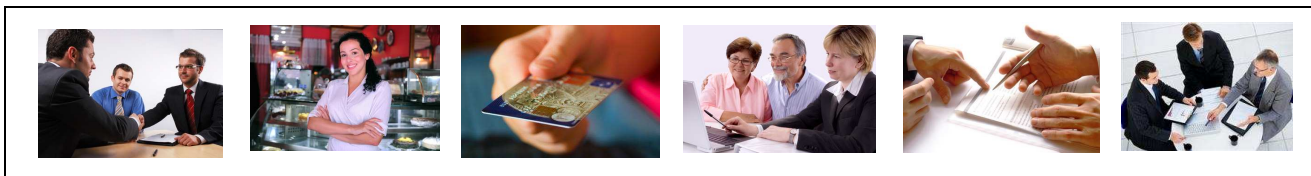


Anticiper les nouveaux comportements d'achats

Adapter rapidement son offre commerciale



► **Préambule : nous vivons un tournant *sans précédent* dans la manière de consommer...**

Jamais peut-être des évolutions aussi profondes se seront produites en aussi peu de temps (3 ou 4 ans). Nous sommes en train de vivre un tournant profond dans les modes de consommation, dans les comportements et même dans les manières de penser. De nouvelles valeurs, de nouvelles habitudes apparaissent très vite. Certaines entreprises voient leur activité chuter brusquement faute d'avoir su anticiper. D'autres saisissent les formidables opportunités nouvelles qui se font jour...

► **Programme :**

Sur 1 jour (selon contexte)

1) Comprendre et analyser les tendances de consommation qui influenceront les achats des particuliers sous deux ans :

- Les tendances "santé et bien-être".
- Les tendances "réorganisation des dépenses du foyer".
- Les tendances "loisirs et vie de famille".
- Les tendances "environnement, développement durable".
- Les tendances "communication" et "nouvelles technologies".
- Les tendances "qualité-fiabilité".

2) Savoir tirer profit des nouvelles tendances, en relation avec les métiers actuels de son entreprise :

- Solutions pratiques pour adapter au moindre coût le contenu de son offre de produits ou de services.
- Solutions pratiques pour adapter au moindre coût sa démarche marketing et commerciale.

3) En complément : s'organiser pour capter à temps les bonnes informations...

- Exploiter des sources d'informations mal connues bien que gratuites ou peu coûteuses.
- Réaliser de petites études de marché, fiables et rapides.
- Créer une cellule de veille commerciale (en PME).

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.

► Objectifs :

- Augmenter son chiffre d'affaires et ses marges.
- Anticiper les évolutions et sécuriser son avenir.

► Public visé :

- Dirigeants d'entreprises
- Responsables commerciaux et vendeurs
- Futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise

► Les "plus" :

- Chaque participant repart avec des idées nouvelles d'opportunités commerciales à exploiter rapidement.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Anticiper les comportements d'achat" et de l'ouvrage "Fiabiliser ses études de marché et ses enquêtes de satisfaction" publié à l'Afnor par l'animateur.



► Tarif :

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► Contact :

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16
jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr