

Accroître la transformation des aliments et des boissons de votre entreprise

Description des ateliers

Comprendre les consommateurs

Ce premier atelier se concentrera sur les acheteurs finaux de votre produit - vos consommateurs. Vous apprendrez à repérer les tendances alimentaires, à comprendre les consommateurs et à vous renseigner à leur sujet. Vous verrez aussi comment définir votre marché cible et de communiquer avec elle.

Se préparer au succès

Une entreprise alimentaire qui réussit voit plus grand que son produit. La deuxième session présentera le concept de tableaux de bord équilibrés et de cartes de stratégie en tant qu'outils de gestion de votre entreprise. Il abordera des questions critiques telles que la sécurité alimentaire, la capacité de production interne et les considérations relatives au co-emballage. Vous apprendrez également comment établir le prix de vos produits et comment les indicateurs sont liés aux données financières de l'entreprise.

Webinaire - Vendre ses produits: Où et comment?

Il existe de nombreuses façons de vendre vos produits. Cet atelier couvrira une vaste gamme de possibilités, entre autres, la vente au détail, le service alimentaire, la fourniture d'ingrédients et la vente directe. Le canal approprié aura un effet sur l'établissement de vos prix. Vos clients auront différentes attentes et nous les explorerons toutes. Vous découvrirez aussi la meilleure option quand il s'agit de collaborer avec des distributeurs et courtiers plutôt que de voir vous-même au marketing et à la vente. Une fois que vous aurez compris le canal de distribution et la stratégie de vente, votre attention se tournera vers le transport et la logistique appropriés à votre choix.

Comprendre les clients: détaillants et grossistes

Cet atelier s'attardera sur les détails de l'approvisionnement des détaillants et des grossistes, à commencer par un survol général de cet écosystème pour ensuite expliquer les priorités, les formats et les unités opérationnelles des entreprises. Vous avez des choix à faire, et cet atelier vous aidera à prendre les bonnes décisions. De plus, et voilà peut-être le plus important, vous apprendrez comment faire en sorte que votre produit se

Établir et renforcer la relation avec les clients

Ici, vous apprendrez à dresser un plan de vente et à entretenir le bon canal de communication avec le client. On vous propose aussi des conseils d'expert sur le traitement des problèmes qui peuvent survenir, y compris comment traiter avec des gestionnaires de produits qui sont particulièrement difficiles. En approfondissant votre connaissance des marques nationales et des produits à étiquette contrôlée, vous apprendrez comment augmenter vos prix.

Webinaire - Viser l'excellence: qu'est-ce qui rend un produit alimentaire excellent ou formidable?

Ce module verra comment faire progresser votre produit. Au moyen d'études de cas, vous apprendrez pourquoi certains facteurs attirent l'attention des clients et des consommateurs et comment appliquer ces idées et ces réussites à vos propres produits. Pour réussir, il faut satisfaire les consommateurs et les clients et nous étudierons comment les meilleurs produits accomplissent ce double rôle.

Mettre en place le processus de vente

Cette séance portera sur les outils pratiques et les astuces servant à réussir vos rencontres avec les gestionnaires de produits et les clients. Vous apprendrez à établir un programme de rencontre et un format de présentation, à préparer des échantillons de vos produits et à trouver les bons arguments de vente. Vous verrez aussi ce qu'il faut éviter à tout prix dans ce genre de rencontre et comment faire le suivi.

Présenter à votre gestionnaire – C'est à votre tour!

Cette activité d'apprentissage par l'expérience comportera une interaction simulée avec des gestionnaires de produits. Vous aurez la chance de mettre à l'épreuve vos nouvelles habiletés à l'occasion d'une activité « Rencontrer l'acheteur ». Vous profiterez aussi d'une rétroaction constructive qui vous assurera de bien réagir au moment crucial.