

7 LA DISTRIBUTION ET LA VENTE VERTUEUSE

- LA FICHE PÉDAGOGIQUE - 7/10

- Version du 10/10/2024 -

LES OBJECTIFS

- / Maîtriser le marketing-mix engagé : le prix, le produit, la communication, la distribution.
- / Connaissance du secteur de l'up-cycling, de la pré-commande, du vintage, de la seconde main, des ressourceries, et de la location.
- / Calculer les prix des produits d'une collection pour du B to B, du B to C, du C to C.
- / Pitcher la raison d'être écologique d'une ligne.

LE PROGRAMME

Vous englobez de façon éco-responsable l'intégralité du marketing-mix de la collection qui est à vendre. Vous connaissez le secteur en forte croissance de la distribution d'up-cycling, et savez identifier ses segments et ses leviers différenciants. Vous savez calculer le coût de revient pour expliquer avec transparence votre prix de vente à vos clients business et grand public. Vous incarnez le manifeste d'une collection de mode en boutique digitale ou physique, grâce à un pitch maîtrisé.

LE PUBLIC

- / Les chargé-e(s) de marketing et de merchandising des Maisons, des marques de mode, des boutiques.
- / Les directeurs-riche(s) et managers de boutiques physiques, corners, pop-up store.
- / Les chargé-e(s) marketings de développements de marque sur les plateformes B to B digitales.
- / Les agents commerciaux de marque de mode.
- /OU Tout public intéressé par la vente et/ou revente digitale et/ou physique.
- / Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

LES PRÉ-REQUIS

- / Une expérience professionnelle de 2 an minimum.
- /OU Une bonne connaissance terrain ou digital de la vente.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- / La masterclasse est en présentiel ou en distanciel.
- / L'enseignement théorique, technique et culturel est remis avec un support de cours.
- / Les études de cas de pitch à succès sont présentées comme imclusions à suivre.
- / L'élaboration du pitch de vente par un atelier collectif.

LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

- / L'éloquence du pitch de vente et les "hooks" mis en place.
- / Les talents dans l'improvisation.
- / Les connaissances globales et techniques des éléments eco-responsables dans les collections de votre société ou du projet en cours.

7



LA DURÉE

/ 1 Jour (7 heures).

LA MODALITÉ D'ACCÈS

/ Un groupe de 6 à 20 personnes.

LE TARIF

/ 820,00€ Net de Taxe/ personne.

LE LIEU

/ Intra-entreprise

LE CONTACT

Noémie Devime

/ La responsable pédagogique

contact@noemiedevime.com

/ 0033 6 20 64 28 18

/OU " Les Canaux", Mairie de Paris
6, Quai Seine 75019 PARIS

LES EXPERTS

/ **Eloïse Moigno**, Fondatrice de SloWeAre

