

STRATEGIE DE L'OFFRE NIVEAU 1

Vous vous demandez

- Si votre collection est performante ?
- Comment optimiser votre gamme de produit en tout en développant des nouveautés ?
- Si votre positionnement prix est en cohérence avec le marché ?

Cette formation est faite pour vous !

Objectif

L'objectif de cette formation est de vous aider grâce aux outils mis à votre disposition à construire un plan de collection et une stratégie performante.

- Analyser la performance de votre collection
- Redéfinir votre environnement concurrentiel
- Définir une stratégie de collection en fonction de l'analyse quantitative et qualitative
- Construire un plan de collection opérationnel.

Moyen Requis

Ordinateur et une bonne connexion fibre ou 4G

Prérequis

Avoir accès à un ordinateur.
Avoir envie d'être challengé tout en bienveillance !

Public

Chef.fe de produit /directeur de collection

Dirigeant ou co-gérant de marque de mode

Le programme

Vous former sur les grandes étapes pour construire un plan et une stratégie de collection

- Comment analyser la performance d'une collection
 - Création de la base article
 - Analyse quantitative
 - Analyse qualitative
- Analyser la pertinence de la gamme de prix
 - Analyse de l'environnement concurrentiel
 - Analyse de la structure de prix
- Définir sa stratégie
 - Comment capitaliser sur les forces de la collection
 - Quels leviers de croissance ?
- Création du plan de collection
 - Les objectifs de marge
 - Les gamme de prix
 - La largeur de gamme

STRATEGIE DE L'OFFRE NIVEAU 1

Méthode pédagogique

- Mise à disposition d'outils de travail à chaque étape clé pour élaborer un plan de collection performant.
- Alternance entre travail individuel avec la mise en pratique des outils transmis. Débriefing et conseil avec le formateur à chaque étape.

Méthode d'évaluation

- Document de travail tout le long du processus de formation qui servira de base pour la création du plan de collection et de sa stratégie.
- Questionnaire pour validation des acquis
- Enquête de satisfaction
- Taux attendu : 75% obtenu sur le % bonnes réponses au test final et capacité de création du brand book. (sur 10 points sur le test et sur 10 points pour la mise en pratique)

Durée et modalité d'accès

- Durée 15H répartie sur une durée de 2 mois, 3h de présentation des outils et 12h pour adapter chaque outil aux spécificités la marque
- Inscription sur le site « Me contacter »
- Les dates et horaires seront adaptés à l'emploi du temps de l'apprenant.
- Délai d'accès à la formation à partir de 15 jours après le 1^{er} contact
- Accès en visioconférence ou chez le client en présentiel avec frais de déplacement à sa charge.

Contact

Responsable de la formation :
Virginie Weill / 06.09.24.97.32
Virginie.weill@wa-conseil.fr

Tarif

Total : 2000€, paiement
comptant ou mensualisé sur 2
mois sans frais.

STRATEGIE DE L'OFFRE NIVEAU 1

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap, merci de me contacter, nous adapterons le programme, les horaires et les outils mis à disposition.

Vous pouvez appeler Virginie Weill au 06.09.24.97.32 pour un entretien confidentiel.