

# 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 20H répartie sur une durée de 2 mois, 5h de présentation des outils et 15h 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<sup>er</sup> 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](mailto:Virginie.weill@wa-conseil.fr)

### Tarif

Total : 2600€, 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.