

Promotions et activations digitales e-commerce

Construire un plan promotionnel cohérent par circuit, choisir les mécaniques adaptées et mesurer leur efficacité commerciale réelle.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**Sur devis**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.**ÉVALUATION APPRENANTS****8/10**

01 Présentation

La promotion devient difficile à piloter lorsque les mécaniques, les circuits et les objectifs business sont traités séparément. Cette formation ACTINCO s'adresse aux équipes marketing, trade marketing et category management pour reprendre les fondamentaux de la promotion, comprendre l'impact de la digitalisation, comparer les mécaniques et les acteurs, puis construire un plan promotionnel déclinable par circuit et par enseigne. Une approche concrète, nourrie par l'observation terrain et centrée sur la cohérence des choix.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- S'approprier les basiques de la promotion (comprendre l'enjeu de la promotion, l'objectif, à quoi ça sert, règles légales, l'impact de la digitalisation, benchmark de promo qui fonctionnent, comprendre les mécaniques, les acteurs et solutions digitales retail media et les indicateurs de performance)
- Savoir construire une stratégie promotionnelle et un plan promotionnel par circuit déclinable par enseigne en interne (cross circuit et déclinaison principalement en GMS, mais également comprendre comment donner des inputs aux équipes Catman, E-commerce, Retail)
- Vous appuyer sur un partenaire qui fédère différents experts sur ce sujet qui s'est fortement digitalisé

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing Professionnels du trade marketing Professionnels du category management

PRÉREQUIS

Avoir les bases du marketing, du trade marketing ou du category management.

04 Programme détaillé

MODULE 1 Jour 1 après-midi : Les fondamentaux des promotions

DÉFINITIONS, HISTORIQUE, OBJECTIFS ET MÉCANIQUES PROMOTIONNELLES.

Définitions, historique, objectifs et mécaniques promotionnelles.

MODULE 2 Jour 2 après-midi : Construire son plan promotionnel

MÉTHODE, OUTILS, LIVRABLES, RÔLES, EXERCICE ET QUESTIONNAIRE FINAL.

Méthode, outils, livrables, rôles, exercice et questionnaire final.

MODULE 3 Jour 2 matin : Les offres de solutions

TÉMOIGNAGES D'AGENCES ET DE RÉGIES, PANORAMA DES SOLUTIONS.

Témoignages d'agences et de régies, panorama des solutions.

MODULE 4 Jour 1 après-midi : Les attentes des distributeurs

ENJEUX DES DISTRIBUTEURS ET INTÉGRATION DU PLAN PROMOTIONNEL ENSEIGNE.

Enjeux des distributeurs et intégration du plan promotionnel enseigne.

MODULE 5 Jour 1 matin : Audit magasin

VISITE MAGASIN, PRISE DE PHOTOS ET RESTITUTION AU SIÈGE.

Visite magasin, prise de photos et restitution au siège.

MODULE 6 Jour 1 après-midi : Un contexte qui a changé

CADRE LÉGISLATIF, BENCHMARK DES PROMOTIONS EN GMS ET E-COMMERCE, PRATIQUES EFFICACES ET LIMITES.

Cadre législatif, benchmark des promotions en GMS et e-commerce, pratiques efficaces et limites.

MODULE 7 Jour 2 matin : Visibilité digitale et e-commerce

PROMOTION VERSUS ACTIVATION E-RETAIL MEDIA ET PILOTAGE PAR OBJECTIF DANS LE TUNNEL DE CONVERSION.

Promotion versus activation e-retail media et pilotage par objectif dans le tunnel de conversion.

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté Supports pédagogiques Extranet personnel Exercices Témoignages

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par des experts des promotions, du e-commerce, du retail media, du category management et du management commercial, notamment Françoise Acca, Chloé Drouet et Elisabeth Cony.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Formulaire de positionnement avant la formation
- Évaluation par rapport aux objectifs Quiz de connaissances

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Certificat de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Feedback participants

“

Vision globale de la promo de A à Z. Intervenants différents (régies, professionnels).

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

10 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription sur demande. Analyse préalable du besoin et contractualisation avant la formation. Accessibilité à confirmer selon les besoins de la personne en situation de handicap ; étude individualisée avec la référente handicap.

Session collective au calendrier. Tarif communiqué sur devis.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif est établi sur devis. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique,

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

MASTERMIND® ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.

STRATEGIC COLLABORATION Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-AFB0F8 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.