

Formation « Analyser vos résultats de vente »

Les clés pour évaluer la performance de vos titres sur le réseau

➤ Objectifs

- Être autonome sur la réalisation de vos analyses sur IRIS pass
- Maîtriser l'analyse des résultats de vente métropole et export
- Exploiter une solution décisionnelle simple et intégrée (cartographie ou graphique)

➤ Public concerné

- Directeur de la publication et responsable/chargé de diffusion, responsable des ventes, responsable titre, chef de produits, prestataire de service
- Prérequis : connaissance des outils bureautiques

➤ Pédagogie

- Nombre de participants limité pour une meilleure assimilation
- Document de présentation projeté et exercices de mise en pratiques réalisés sur PC
- Validation des connaissances acquises à l'aide d'un questionnaire

➤ Le +

- A l'issue de la formation, la hotline est gratuite pour assurer le suivi des stagiaires

➤ Contact

Sabine BOULET - tél : 04 74 82 14 71
boulet.sabine@mlp.fr

➤ Programme

- Modalités d'accès et **navigation générale** dans IRIS pass
- Gestion des **sélections** de populations et des références titres/parutions
- Gestion des groupes clients (figés ou évolutifs) : création, partage...
- Réalisation d'**analyses comparatives** (multi-période ou titres) sur la distribution **métropole** et **export**
- Suivi de l'**évolution** des résultats de vente et de l'assiette d'un titre
- Réalisation d'un bilan sur un portefeuille client
- Identification des **ruptures** et **non vendeurs**
- Analyse de stocks dépôts
- Utilisation de l'outil de **cartographie** pour des analyses par région ou département
- **Analyse des impacts** des mesures interprofessionnelles (**plafonnement / assortiment...**) sur un portefeuille de titres
- **Mesure des actions** mises en œuvre dans le cadre d'un réglage et des échanges avec le réseau
- Gestion et mise à jour des données dans le système d'information MLP.