



La Global Toy Conference dévoile aux commerçants comment attirer les clients dans leur magasin

- Congrès pour les commerçants, le samedi 1er février 2014 au salon du jouet « Spielwarenmesse ».

À l'occasion de la Global Toy Conference, qui se tiendra le 1^{er} février 2014 au salon du jouet Spielwarenmesse, des experts échangeront autour du thème « Comment attirer le client dans votre commerce - la réussite par le prix, la présentation des produits et la vente ». Les participants au congrès peuvent se confectionner un programme personnalisé à partir de trois modules, à savoir Stratégie de prix, Présentation des produits et Vente. L'ensemble du programme comporte les thèmes et conférences ci-après :

Module 1: Stratégie de prix, de 9 h 00 à 11 h 00

- Christoph Knappik, de la société Vocatus AG : Psycho-Logical Pricing : Avec la psychologie du prix, exploiter de manière stratégique les potentiels cachés.
- Dr. Andreas von der Gathen, de la société Simon Kucher & Partners : Pricing Excellence dans le commerce du jouet – les piliers de votre réussite.

Lors de sa conférence, Christoph Knappik soulignera l'importance de la psychologie du prix et les avantages qu'elle procure. Il décrira, par ailleurs, la manière de définir le prix et les critères sur lesquels repose la décision d'achat des clients.

Le Dr. Andreas von der Gathen mettra en lumière les trois modules de « Pricing Excellence ». Ce chercheur économiste élucidera la question sur l'importance de trouver les points de prix, et révélera l'architecture de prix recommandée en fonction de la gamme de produits du commerçant.

Module 2 : Présentation des produits, de 11 h 30 à 13 h 30

- Professor Wilfried Leven, Agentur Leven : l'événement shopping – pour faire revenir les clients
- Hans Jürgen Resas, Resas Communication & Design GmbH & Co.KG : une présentation des produits qui enthousiasme les clients



Wilfried Leven mettra en évidence à quel point les clients se sentent parfois dépassés au moment de faire leurs achats. Ce professeur en sciences de l'économie d'entreprise dévoile aussi les possibilités dont disposent les commerçants pour que les clients vivent chaque venue en magasin comme un événement.

Hans-Jürgen Resas se penche sur la présentation des produits aux points de vente. À l'aide de multiples exemples illustrant les meilleures pratiques du monde entier, il nous donne un aperçu de mises en scène de produits réussies.

Module 3 : Méthodes de vente, de 14 h 00 à 16 h 00

- Dr. Hans-Georg Häusel, Gruppe Nymphenburg Consult AG : le grand art de la séduction déclenchant l'achat – ce que la recherche sur le cerveau apporte aux commerçants et fabricants de jouets.
- Ingo Vogel, formateur en rhétorique & vente : vendre avec les émotions - le commerçant de jouets en tant que « marque ».

Dr. Hans-Georg Häusel revoit la manière de penser dans le domaine de la vente et du marketing. Ce grand chercheur sur le cerveau démontre que, dans une large mesure, les décisions d'achat se produisent de manière inconsciente dans la tête des clients, et sont toujours guidées par les émotions. Il dévoilera les nombreux « petits boutons » de l'inconscient qui déclenchent la décision d'achat, et révélera comment les commerçants et fabricants peuvent séduire leurs clients.

Pour Ingo Vogel, ce sont les émotions qui sont au cœur de la question. L'auteur à succès révèle que « les clients n'achètent pas des produits, des services ou des rabais : les clients achètent des émotions ! Tout d'abord celles du vendeur - son authenticité, son amabilité et sa passion. C'est ensuite seulement qu'il se focalise sur l'offre et ainsi sur la satisfaction de ses besoins ». M. Vogel expliquera pourquoi seul un « pack émotionnel global » constitué du vendeur et de l'offre peut être facteur d'une réussite durable.



Les visiteurs professionnels peuvent retirer leur ticket d'entrée au congrès en même temps que leur carte d'entrée au salon en consultant le lien suivant : www.globaltoyconference.com. Le prix se différencie en fonction des modules choisis :

- réservation d'un module en prévente 70 €, à la caisse d'entrée 80 €
- réservation d'un deuxième module en prévente 60 €, à la caisse 70 €
- réservation des trois modules en prévente 190 €, à la caisse de 220 €

De plus amples renseignements sur la 5^{ème} Global Toy Conference sont disponibles et téléchargeables sous www.globaltoyconference.com. Cette conférence spécialisée aura lieu à la Spielwarenmesse, le samedi 1er février 2014, de 9 h à 16 h, dans la salle St. Petersburg située NCC Ost (est).

02.12.2013 – sd

Spielwarenmesse®

Le prestataire de services en matière de salon et de marketing, la Spielwarenmesse eG, organise la Spielwarenmesse®, le salon de référence au niveau mondial pour les jeux, jouets et articles de loisirs. Ce salon professionnel dédié au commerce spécialisé représente toute une plateforme de communication et de passation de commandes pour 2 700 fabricants allemands et internationaux. La présentation des nouveautés et l'aperçu global du secteur forment, pour environ 72.500 acheteurs et commerçants spécialisés issus de plus de 100 pays, un précieux pool d'informations favorisant l'orientation annuelle sur le marché. Depuis 2013, la dénomination Spielwarenmesse® est protégée en Allemagne en tant que marque verbale. Rendez-vous salon : Spielwarenmesse® du mercredi au lundi, 29.01 au 03.02.2014