

### ▲ À qui s'adresse la formation ?

À tous les cadres et agents de maîtrise :

- exerçant depuis peu une activité commerciale ;
- exerçant une fonction connexe (administration des ventes, logistique, service juridique,...).

### ▲ Durée

3 jours

### ▲ Dates & Lieu

12 au 14 mai 2009  
à Rueil-Malmaison

### ▲ Frais d'inscription

1 300 € H.T.

### ▲ Responsable

Sylvie Saulnier

Réf. EG/ CPP

# COMMERCIALISATION DES PRODUITS PÉTROLIERS

## OBJECTIFS

Sensibiliser à la commercialisation des produits pétroliers et permettre aux participants de développer une démarche rationnelle dans leurs activités commerciales.

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure :

- d'utiliser une démarche rationnelle dans l'approche des problèmes commerciaux ;
- de mesurer l'impact commercial de leur activité et de leurs décisions ;
- d'exercer leur activité en cohérence avec la politique commerciale de leur société.

## PROGRAMME

### MARCHÉS DES PRODUITS PÉTROLIERS

0.5 jour

Les produits pétroliers : caractéristiques techniques et commerciales.

Réglementations spécifiques du commerce pétrolier (Europe et France).

Prix et fiscalité.

Réglementations sur la concurrence et les prix.

La fixation des prix.

### DÉMARCHE MARKETING

0.5 jour

Définition et objectifs du marketing.

Le marché - L'offre - La demande.

Stratégie et positionnement.

Les actions sur le marché - Le marketing mix.

### ÉTUDE D'UN CAS DE COMMERCIALISATION

1 jour

Analyse marketing d'un problème commercial pétrolier.

Analyse du marché, de la concurrence et de l'environnement.

Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise.

Choix des objectifs prioritaires et des moyens à mettre en œuvre : le produit et les services, politique de prix, publicité et promotion, canaux et forces de vente, etc.

### CHAÎNE DES PRODUITS PÉTROLIERS

0.5 jour

La maîtrise des flux.

Revue des points clés et interfaces logistiques.

Les différents types de logistique.

Les stockages de produits pétroliers.

Les spécificités selon les produits.

### ÉCONOMIE DE LA DISTRIBUTION

0.5 jour

Commercialisation des carburants : réseau pétrolier, réseau grande distribution.

Commercialisation des fiouls domestiques.

Commercialisation du fioul lourd.

Coûts et critères de décision.

*Des professeurs et praticiens du commerce pétrolier proposeront une approche rationnelle de cette activité. L'étude de cas permettra à des petits groupes de 3-4 personnes de s'impliquer dans la démarche d'analyse et d'élaboration de solutions.*