7

LA DISTRIBUTION ET LA VENTE VERTUEUSE

- LA FICHE PÉDAGOGIQUE - 7/12

- Version du 22/10/2025 -

LES OBJECTIFS

/ Maîtriser le marketing-mix engagé : le prix, le produit, la communication, la distribution.
/ Connaissance du secteur de l'up-cycling, de la pré-commande, du vintage, de la seconde main, des ressourceries, et de la location.
/ Calculer les prix des produits d'une collection pour du B to B, du B to C, du C to C.
/ Pitcher la raison d'être écologique d'une ligne.

LE PROGRAMME

Vous englobez de façon éco-responsable l'intégralité du marketing-mix de la collection qui est à vendre. Vous connaissez le secteur en forte croissance de la distribution d'up-cycling, et savez identifier ses segments et ses leviers différenciants. Vous savez calculer le coût de revient pour expliquer avec transparence votre prix de vente à vos clients business et grand public. Vous incarnez le manifeste d'une collection de mode en boutique digitale ou physique, grâce à un pitch maîtrisé.

LE PUBLIC

/ Les chargé-e(s) de marketing et de merchandising des Maisons, des marques de mode, des boutiques.
/ Les directeurs-rice(s) et managers de boutiques physiques, corners, pop-up store.
/ Les chargé-e(s) marketings de développements de marque sur les plateformes B to B digitales.
/ Les agents commerciaux de marque de mode.
/OU Tout public intéressé par la vente et/ou revente digitale et/ou physique.
/ Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

LES PRÉ-REQUIS

/ Une expérience professionnelle de 2 an minimum.
/OU Une bonne connaissance terrain ou digital de la vente.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

/ La masterclasse est en présentiel ou en distanciel.
/ L'enseignement théorique, technique et culturel est remis avec un support de cours.
/ Les études de cas de pitch à succès sont présentées comme implusions à suivre.
/ L'élaboration du pitch de vente par un atelier collectif.

LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

/ L'éloquence du pitch de vente et les "hooks" mis en place.
/ Les talents dans l'improvisation.
/ Les connaissances globales et techniques des éléments eco-responsables dans les collections de votre société ou du projet en cours.

LA DURÉE

/ 1 Jour (7 heures).

LA MODALITÉ D'ACCÈS

/ Un groupe de 6 à 20 personnes.

LE TARIF

/ 984,00€ Net de Taxe/ personne.

LE LIEU

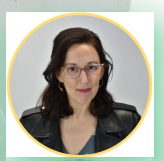
/ Intra-entreprise
/OU La Cour des Icônes
58, rue Jean-Jacques Rousseau 75001 PARIS

L'EXPERTE

/ **Eloïse Moigno,** Fondatrice de SloWeAre

LE CONTACT

Noémie Devime
/ La responsable pédagogique
/ contact@noemiedevime.com
/ 0033 6 20 64 28 18



NOÉMIE DEVIME

-Tous droits réservés © 2023 Noémie Devime -

NOÉMIE DEVIME Formation - Organisme de Formation / Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756417175 auprès du préfet de région Île-De-France /
N° de Siret: 79036986200020 / Activités Spécialisées de Design,Designer Concepteur Mode, Textile, Ecologie /
La Cour des Icônes - 58, rue Jean-Jacques Rousseau 75001 PARIS / +33 (0)6 20 64 28 18 / contact@noemiedevime.com / www.noemiedevime.com /
© Direction artistique Noémie Devime, © Photographie Mara Zampariolo, Parution Hummade, Vêtements Clarissa Acario X Gisèle, Mannequin Liangzhuang, The Face Paris.