



Comment aborder le marché du contract ? Journée technique - Nancy Vendredi 30 novembre

Intervenante

Micheline Taillardat, Présidente 2015-2018 du groupement Contract & Haute Facture de l'Ameublement français

« Le contract, un vecteur de dynamisme pour l'industrie française de l'ameublement »

Transversal, il couvre un secteur large réuni par les mêmes demandes de personnalisation, l'attente de services et l'intervention d'architectes d'intérieurs. Des spécificités qui sont autant d'atouts pour l'industrie française de l'ameublement, riche de qualité à valoriser.»

Date et lieu

Vendredi 30 novembre, 9h30 – 17h30
Accueil de 9h à 9h30
Brasserie L'Excelsior - salon Majorelle
50 rue Henri Poincaré (en face de la gare de Nancy)
54000 Nancy

Coût de participation

103€ HT par personne (117€ TTC)
base 10 participants
90€ HT par personne (102 € TTC)
base 12 participants
Repas et collations inclus

Inscription dès maintenant et jusqu'au 22 novembre

Pour une organisation optimale, nous vous demandons de vous inscrire avant le jeudi 22 novembre via le lien ci-contre.

► Objectif de la journée

Cette journée est destinée à donner aux participants les clés, codes et règles du jeu pour aborder le marché du contract, marché fort de valeur-ajoutée, de personnalisation et de potentiel export. L'intervention se veut très pragmatique et dans la continuité du salon EquipHotel : donnez-y une suite gagnante !

► Programme

- 1) Le marché du contract et ses différents volets
- 2) Introspection
 - Quel est votre positionnement actuel dans ce marché ?
 - Votre produit et votre outil de production sont-ils adaptés à ce marché ?
 - Quels sont vos ressources et moyens à mobiliser en interne pour aborder ce marché ?
- 3) Mise en place des actions
 - Elaborer une stratégie pour aborder le marché du contract
 - Organiser les équipes
 - Mise en œuvre de la stratégie et des actions spécifiques (BtoB, réseaux, export)
 - Construire et fixer ses prix
 - Construire la présentation de son savoir-faire et références
 - Mise en place de tableaux de bord (devis - chiffres d'affaires par segment)
 - Suivi des actions et leurs évolutions dans le temps

[Entretien avec Micheline Taillardat](#) - [Le Guide du Contract](#)

► Rappel

L'adhésion au PLAB Grand Est est requise pour participer à ses actions et profiter de ses services.

Le PLAB Grand Est se réserve le droit d'annuler l'action collective si le nombre de participants est insuffisant.

JE M'INSCRIS

Nous espérons que cette action collective répondra à vos attentes et comptons sur votre participation. N'hésitez pas à nous contacter pour davantage d'informations : 03 29 94 01 03 & contact@plab.org



COMMUNAUTÉ DE COMMUNES
DE L'OUEST VOSGIEN



comité professionnel de développement
des industries françaises de l'ameublement et du bois



Partenaire de
l'Ameublement
français