

▶ PROGRAMME POPAI FRANCE 2011

Les différents formats des événements présentés sont expliqués en page 3 du document.

JANVIER 2011

- **Reprise des activités, des commissions, des réunions de travail, etc.**

Publics concernés : tous les adhérents Popai impliqués dans ces différentes activités.

FEVRIER 2011

- 1et 2 Février 2011 (nombre de participants limité)

Formation aux outils de communication sur le point de vente et PLV, du brief à l'implantation

Publics concernés : les annonceurs, les marques, les distributeurs - services merchandising, marketing, achats ...

- 10 Février 2011, matin

Atelier Popai & UDA : la relation clients.

Publics concernés : les industriels, les marques, les distributeurs.

- Février 2010

Atelier #1 du Club Marketing at-Retail : thème à définir

Atelier réservé aux membres du Club

- 26 Février au 2 Mars 2011

Village POPAI sur le salon EuroShop, Düsseldorf, Allemagne

Argumentaire ...

MARS 2011

- 2 et 3 Mars 2011

Global Leadership Council Meeting (GLC) : réunion des bureaux Popai, Düsseldorf, Allemagne

Publics concernés : les représentants de tous les bureaux Popai dans le monde

- Mars 2010

Assemblée Générale Ordinaire SNPLV – IFCPLV POPAI FRANCE

Publics concernés : tous les adhérents quelque soit leur collège

- **22 Mars 2011 : LE rendez-vous de toute la profession !**

Concours Popai Awards Paris

- Le matin : le jury découvre en avant première les matériels et procède aux notations
- Le midi : déjeuner offert aux jurés et aux **membres du Club Marketing at-Retail**
- A partir de 12h00 : l'exposition est ouverte à tous les visiteurs
- **www.popaiawards.com**

AVRIL & MAI 2011

- Avril 2010

Atelier #2 du Club Marketing at-Retail : thème à définir

Atelier réservé aux membres du Club

JUIN 2011

- Juin 2010

Concours 'Jeunes espoirs de la PLV'

Le concours est organisé par POPAI avec les écoles ENSAAMA (Paris XVème), ESAAT (Roubaix), Lycée Marie Curie (Marseille), Lycée Technique La Martinière Diderot (Lyon) pour les élèves de 1^{ère} année.

- 23 Juin 2010

Cérémonie des Popai Awards Paris

Remise des prix, cocktail, dîner, animations ... LA soirée attendues par tous les professionnels du marketing au point de vente !

JUILLET & AOUT 2011

- Juillet 2010, de 9h30 à 12h00

Atelier #3 du Club Marketing at-Retail : thème à définir

Atelier réservé aux membres du Club

Le bureau Popai France reste à votre disposition tout l'été ...

SEPTEMBRE A DECEMBRE 2011

- Programme à venir avec :

Des ateliers, les RDV du Club M@R, les commissions et groupes de travail, etc.

**Selon l'actualité du secteur marketing point de vente,
ce programme est susceptible de modifications.**

Informations et modalités d'inscriptions

Pour vous inscrire aux différents événements ou demander plus d'informations sur les contenus proposés, contactez :

Eric Carabajal au **01.40.71.28.88** ou info@popai.fr

Les différents types de réunions proposées

- **Les ateliers** : RDV basés sur l'échange, à partir de une ou deux présentations proposées par des experts sur le sujet. Ils sont organisés en fin de journée, généralement à 18h00. Ils durent 2h30 environ et éventuellement plus en fonction des questions. Un cocktail suit chaque atelier pour continuer les discussions.
- **Les ateliers du Club Marketing at-Retail** : ils sont réservés aux annonceurs et marques adhérents du Club M@R, le club affinitaire d'échanges et de réflexions pour ... et par ... les acteurs décisionnaires de grands comptes annonceurs utilisant l'ensemble des techniques du marketing sur le point de vente. Ils durent une matinée et peuvent se prolonger par un déjeuner informel.
- **Les séminaires** : RDV didactiques, ils proposent une remise à niveau de vos connaissances sur les sujets proposés. Ils sont organisés en demi-journée pour une durée de 3h30 environ et éventuellement plus en fonction des échanges et de vos questions ...
- **Les formations** : destinées aux acheteurs en PLV chez les annonceurs, les différents cycles ont pour objectif d'apporter aux stagiaires une expertise en marketing au point de vente pour les aider dans leurs choix. La remise d'un diplôme clôture chaque formation.