

VALORISER SON POINT DE VENTE POUR AMÉLIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRE

Réf : ACOM1

COMMERCIAL

Cette formation permet de comprendre de quelle manière animer son espace commercial pour le rendre plus attractif.

OBJECTIFS

- Mieux appréhender les techniques et pratiques pour développer son chiffre d'affaires sur le lieu de vente
- S'adapter aux nouveaux mode de consommation

PROGRAMME

Analyser son aménagement actuel

- Détecter les points forts
- Améliorer les points faibles

Mieux présenter ses produits sur le lieu de vente

- Comprendre le positionnement des produits
- Les règles de présentation

Rendre son point de vente attractif

- Actions de promotion
- Publicité sur le lieu de vente

Fidéliser sa clientèle

LES +

Bénéficiez d'un accompagnement individualisé sur une demi-journée en complément : un spécialiste se déplace dans votre entreprise afin d'optimiser l'activité de votre point de vente

INFORMATIONS PRATIQUES

Tarifs :

À définir

Durée :

1 jour

POUR QUI ?

- **Prérequis** : Aucun
- **Métiers concernés** : Tous

PUBLICS

- Commerçants - Prestataires de services ayant une vitrine et accueillant du public - Cafés, Restaurants...

LE PARCOURS DE FORMATION

Type de parcours : Classe virtuelle

Modalités pédagogiques : Classe virtuelle animée par un formateur expert du domaine. Un premier temps est consacré à des apports théoriques. Dans un 2nd temps, le formateur lance un atelier pratique aux participants (Le formateur accompagne les participants au cas par cas en mode synchrone via la classe virtuelle). En fin de formation : un échange sur la mise en pratique est proposé aux participants. Ce temps permet au formateur d'apporter un complément expert.

Modalité d'évaluation : Réussite de la mise en situation - Attestation de compétences