

Eloge du magasin physique

Durée : 4 heures

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

- Tout agent en charge du commerce et souhaitant maintenir ou développer une présence marchande physique pérenne au sein de sa collectivité

Prérequis

- Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les points forts du commerce physique face au e-commerce
- Maîtriser les modèles de commerce physique qui résistent à la montée du commerce en ligne
- Identifier des leviers d'actions attractifs pour les clients afin de développer une stratégie de point de vente physique gagnante

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- De la mort annoncée du commerce physique...
- Fonctions sociales et identité(s)
- Lieu(x) d'approvisionnement central
- Vers un commerce 'de précision'
- Proximité, proximité, proximité...

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle virtuelle dédiée à la formation
- Etats des lieux chiffrés, veille technologique et comportementale
- Benchmark des bonnes pratiques illustré par des reportages photos
- Documents supports de formation projetés
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Formulaire d'évaluation de la formation

