

Penser la transition commerciale face à la montée du e-commerce

Durée : 2 x 7 heures ou 4 x 3h30

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

- Tout agent en charge du commerce et cherchant à maintenir ou développer l'attractivité commerciale de sa collectivité face à la montée du e-commerce

Prérequis

- Afin de mettre pleinement à profit cette formation, les participants sont invités à établir un état des lieux commercial de leur collectivité

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les mécanismes de montée en puissance du e-commerce, ses règles du jeu, ses points forts et ses points faibles
- Analyser l'évolution des comportements de recherche et d'achat des nouveaux consommateurs
- Comprendre les leviers de l'expérience client pour bâtir le commerce de demain et identifier les écosystèmes marchands gagnants
- Identifier des opportunités pour maintenir, re-dynamiser, relancer l'attractivité des zones commerciales

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Etat des lieux de la transformation digitale dans l'univers commercial
- Evolution des équipements, des interfaces marchandes
- Evolution des technologies de réseaux et nouvelles technologies appliquées au commerce
- Stratégies « web-to-store », usage du mobile en magasin et digitalisation du point de vente
- Commerces nouvelle génération

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle virtuelle ou physique, dédiée à la formation
- Etats des lieux chiffrés, veille technologique et comportementale
- Benchmark des bonnes pratiques illustré par des reportages photos et des vidéos
- Ateliers et mini-cas sur le commerce physique de demain et le commerce 3.0 au service de la collectivité
- 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

