Proximum

# Eloge du magasin physique

Durée : 4 heures

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

**Public**

- Elu(e) souhaitant maintenir ou développer une présence marchande physique pérenne au sein de son territoire afin d'en préserver l'attractivité commerciale

**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 ses administrés 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)
- Formulaires d'évaluation de la formation