

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Présenter les modes de promotion et de commercialisation actuels
- Créer son concept ou de s'insérer dans un concept store
- Faire du concept un outil de développement
- Se positionner sur ces nouveaux segments de marché

DUREE

2 jour(s) – 14 heures
09h15 – 13h- 14h-17h15

TARIF NET DE TVA

Tarif TNS
420 euros

Tarif autre public
490 euros

EFFECTIF

Présentiel
Min 5 – Max 12 personnes

LIEU(X) DE FORMATION

CMA 78
19 avenue du Général
Mangin
78000 Versailles

CONTACT

Service Formation
01.39.43.43.45
formation.78@cma-idf.fr
<https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web>

PROGRAMME

Les business modèles innovants de promotion et de commercialisation

- Qu'est-ce qu'un concept ?
- En quoi est-il indispensable pour toute entreprise ?
- L'innovation commerciale disruptive et ses concepts : exemples de concept-store décryptés

L'éphémère, le concept et ses temps forts : découverte & expérimentation

- La créativité : processus
- La scénographie : raconter l'histoire
- Le marketing : provoquer la conscience du client
- L'image créée et maîtrisée

Concept Artisan d'Art

- De l'idée à la création du concept
- Matérialiser son idée
- Vision client

Expérimentation

Stratégie marketing

- Comment s'adresser à la clientèle cible
- Accroître les ventes et la rentabilité du point de vente
- Identifier et mettre en place une expérience

Communication

- Traduire le positionnement choisi sous forme créative
- Décliner facilement l'image sur les différents supports de communication

Commercialisation

- Rendre son magasin/atelier et objets irrésistibles (merchandising de séduction)
- Se démarquer par des mises en scènes étonnantes et rassurantes
- Optimiser et augmenter le temps de visite
- Fidéliser le client

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME, et demandeurs d'emploi

PRE-REQUIS

Pas de pré-requis

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation
Questionnaires de satisfaction