

PENSER LA TRANSITION COMMERCIALE FACE À LA MONTÉE DU E-COMMERCE

● DURÉE : 2 JOURS OU 4 X 3H30 ●

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Salarié, chef d'entreprise, porteur de projet, association cherchant à maintenir ou développer l'attractivité commerciale d'une zone marchande physique 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 de leur zone de chalandise

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
- Identifier les écosystèmes marchands gagnants et les opportunités pour maintenir, redynamiser, 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 de demain et points de vente hors des points de vente

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation à distance ou en présentiel
- Etat 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 votre projet
- 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 et d'évaluation des résultats de la formation

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

