

Finova

FORMATION

BtoC, Commerce, PME/TPE

Se démarquer pour répondre aux nouvelles tendances de consommation

Objectifs pédagogiques

- Connaître et se tenir en veille des nouvelles tendances de consommation pour être acteur de leur évolution.
- Oser sortir de sa zone de confort pour cultiver sa différence
- Motiver les collaborateurs en faisant appel à leur créativité

Programme de la formation

COMPRENDRE ET ANTICIPER

- Evolution de l'offre commerciale
- Etre en phase avec le consommateur d'aujourd'hui : nouvelles attentes, nouveaux enjeux
- Impact du digital dans la relation « vendeur/client »

CONNAITRE SON MARCHÉ

- Chiffres clés
- Tendances du marché
- Nouveaux acteurs

ATELIER CREATIVITE « CULTIVER SA DIFFERENCE »

- Oser sortir de sa zone de confort !
- Se différencier en répondant aux nouvelles attentes de ses clients (propositions de thématiques, liste à adapter avec le client)
 - Le point de vente : théâtralisation des produits...
 - Accueil client
 - Événementiel
 - Communication : web, print, mailing
 - ...



INTERVENANT

Jean-Marc Bonnet



METHODOLOGIE

Alliant apports théoriques, interactivité et créativité.



DUREE

1 journée soit 7 heures



EQUIPEMENTS PEDAGOGIQUES

Vidéo projecteur / écran / tableau blanc



20 Rue de Grassi
33 000 Bordeaux

18 Bd Guillet Maillet
17100 Saintes

06 15 13 85 81
contact@finovaconseil.fr
www.finovaconseil.fr