

FORMATION #MODULE 1

L'image de mon point de vente

L'image est constituée de plusieurs facettes, celle souhaitée par la marque, celle traduite et transmise sur les supports de communication à destination de ses clients et finalement celle perçue par ses clients.

Votre identité visuelle, l'extérieur de votre point de vente, l'intérieur avec son aménagement et aussi de son offre, mais également votre image digitale à travers votre site internet, les réseaux sociaux.... doivent tous être rattachés et en totale cohérence les uns avec les autres. Cette formation permet de passer en revue les do et don't, comment mettre en place une stratégie de communication pertinente et cohérente avec vos valeurs et votre positionnement sur tous les outils que vous avez à votre disposition.



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Affirmer son identité et être reconnaissable
- Utiliser son point de vente comme vecteur de communication et d'image
- Etablir un plan de communication efficace et pertinent
- Définir un planning de communication
- Définir les outils de communication papier et digitaux

LES ÉLÉMENTS ABORDÉS

- L'importance du logo et de la charte graphique
- La façade de lu point de vente : la première image
- L'intérieur du point de vente : cohérence visuelle et positionnement
- Le site internet (la première image par le virtuel), les réseaux sociaux, les appli....
- Les étapes clés de la construction d'un plan de communication



LES MODALITÉS

- Nombre de participants : 10 personnes maximum
- Public : Dirigeants
- Durée : 4 heures
- Lieu : à définir