

Dynamique commerciale & animation du point de vente

Fondamentalement différent d'une communication institutionnelle ou même 2.0, il s'agit ici de véhiculer une image positive et dynamique de la marque ou de l'enseigne. Les principaux objectifs sont de capter des clients qui n'avaient pas forcément prévus de venir ou de s'arrêter et d'augmenter la fréquence et le panier moyen des clients.

Cela se traduit notamment par l'affichage d'une dynamique commerciale qui crée l'évènement et rend chaque visite unique. Un point de vente vivant fidélise ! Apprendre à mettre en avant des nouveautés, des produits de saison, des offres thématiques...

Cette formation vous permet de mettre en place une animation de l'espace régulière, pour susciter la curiosité et inciter au retour.



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre les fondamentaux de la dynamique commerciale et de l'animation du point de vente.

Mettre en place une stratégie de communication dynamique pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les existants.

Optimiser l'agencement de l'espace pour maximiser la visibilité des produits et susciter l'intérêt des clients.

Exploiter les outils et techniques d'animation pour rendre chaque visite unique et renforcer l'image de la marque.

Analyser les résultats des actions menées pour ajuster et améliorer continuellement l'animation commerciale.

LES ÉLÉMENTS ABORDÉS

Comprendre les différences entre la communication institutionnelle et commerciale.

Les objectifs d'une dynamique commerciale efficace : attirer, fidéliser, augmenter le panier moyen.

Techniques pour capter l'attention des clients non prévus

Mettre en valeur les nouveautés, produits de saison, et offres thématiques.

Créer des événements attractifs

Analyser les résultats des actions commerciales : indicateurs de performance clés.



LES MODALITÉS

Nombre de participants : 10 personnes maximum

Public : Dirigeants, Directeurs

Durée : 3 heures

Lieu : à définir