

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
09h00 – 12h30/13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Tarif artisan TNS
Nous consulter
Tarif autre public
490 euros

EFFECTIF

Présentiel
Min 5 – Max 12 personnes

LIEU(X) DE FORMATION

CMA Paris
72 rue de Reuilly
75012 PARIS 12

CONTACT

Samia TOUNSI
ou Rosa Gondao
01 53 33 53 09 ou 01 53 33 53 51
Formation. 75@cma-idf.fr

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