

Culture digitale pour les entreprises de proximité

OBJECTIFS

- Explorer les enjeux et opportunités du digital pour les points de vente de proximité
- Développer la visibilité de son entreprise et le service client grâce au numérique
- Savoir exploiter des outils numériques au service de son attractivité et de la fidélisation client

PROGRAMME DE FORMATION

— Les enjeux du numérique pour le retail aujourd'hui

- **Numérique et expérience client**
 - . Quel canal pour quel public ?
 - . Une histoire de génération ?
 - . Articuler monde physique et monde digital
 - . Pratiques innovantes dans le retail
- **Le numérique est-il soluble dans le développement durable et la RSE ?**
 - . Engagements et sobriété
 - . Accessibilité et inclusion
 - . Gestion éthique des données clients
- **Numérique et touristes :**
 - . Pratiques géo-localisées
 - . Comportements culturels
 - . La barrière de la langue existe-t-elle encore ?
- **Et du côté de l'IA ? Et le no-code ?**

— Boîte à outils — Panorama des besoins et des outils possibles

- Travailler ma notoriété et ma visibilité
- Développer des offres et services numériques
- Entretenir la flamme, connaître ses clients, cibler offres et messages

— Boîte à outils — Mise en œuvre

- Utiliser des outils pour être réellement visible dans le monde numérique
- Utiliser des outils pour élargir vos prestations et faire revenir vos clients
- Utiliser des outils pour veiller sur votre réputation !

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entraînements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

PUBLIC

Les collaborateurs d'entreprises relevant de l'OPCO EP

DURÉE

1,5 jours (10 heures 30)

ÉVALUATION

Tout au long du programme grâce aux exercices réalisés : ateliers, mises en situation, questions orales

PRIX

Prise en charge par l'OPCO EP

POURQUOI SE FORMER ?

- Comprendre les enjeux et opportunités du numérique pour les Entreprises de Proximité
- Acquérir une culture et des compétences sur les outils numériques variés à disposition et identifier ses besoins en formation plus précisément.
- Chaque participant repart avec des outils et des ressources pour aller plus loin dans son point de vente.

PRÉREQUIS

aucun

MODALITÉS DU PARCOURS

En présentiel – en groupe de minimum 6 participants, maximum 12 participants pour faciliter les échanges.

Les 10h30 seront réparties sur 2 jours non consécutifs à raison de 7h en jour 1 et 3h30 en jour 2.

SOLUTIONS DE FINANCEMENT

OPCO



POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : **LA FORMATION QUI S'ADAPTE A VOS BESOINS.**

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

Avant la formation : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.

Pendant la formation : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).

Après la formation : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez-nous : **03.87.37.97.77**

Ou par mail : contact@cp-formation.com