

12 place Saint-Hubert,
59000 Lille

LOT 11

Formation au développement et à la valorisation du tourisme et de l'économie au sein du territoire Hauts-de-France

FICHE DE STAGE MODULE 2

Développer son activité en gagnant des clients grâce à la mise en avant de son point de vente, de sa visibilité numérique

L'OPCO EP, sur les régions PACA, Grand-Est, Hauts de France, Normandie, souhaite former les TPME relevant de son champ d'activités, dans le développement des compétences, de l'attractivité de leurs métiers, de leur secteur d'activité et de leur territoire.

Ces entreprises et commerces de proximité occupent une place prépondérante dans la dynamique économique et l'aménagement du territoire.

Ainsi, l'OPCO EP a décidé d'engager des opérations autour des enjeux de développement de l'emploi et des compétences de villes moyennes et notamment dans le cadre du projet nommé « Ambassadeur de ma Ville ».

Le but de l'Opcoc EP est d'accompagner et de former les salariés d'entreprises implantées dans la ville de Valenciennes bénéficiaires du programme « Action coeur de ville » : VALENCIENNES.

Le Lot 11 a pour thématique : "Formation au développement et à la valorisation du tourisme et de l'économie au sein du territoire - Hauts-de-France".

Il regroupe plusieurs modules :

- Module 1 - Accueillir et fidéliser sa clientèle en mettant en avant les événements de sa ville
- Module 2 - Développer son activité en gagnant des clients grâce à la mise en avant de son point de vente, de sa visibilité numérique.

Cette fiche de stage est celle du **Module 2 - Développer son activité en gagnant des clients grâce à la mise en avant de son point de vente, de sa visibilité numérique.**

Durée: 14.00 heures (2.00 jours – 4 demi-journées)

Profils des apprenants

- Salariés des entreprises relevant de l'OPCO des Entreprises de Proximité

Prérequis

- Aucun ;
- La connaissance de l'aménagement d'un lieu de vente est un plus ;
- La connaissance des réseaux sociaux est un plus.

Préambule

Vous êtes commerçant, vous voulez développer votre activité et vous voulez attirer plus de clients avec une vitrine attractive et une visibilité numérique tout en intégrant le développement durable ?

Grâce à cette formation, vous maximiserez l'impact de votre point de vente et dynamiserez votre visibilité numérique, le tout en adoptant une démarche éco-responsable.

Objectifs pédagogiques

- Créer une vitrine qui attire tous les regards : découvrir les techniques pour rendre votre vitrine plus attractive tout en tenant compte des enjeux de transition écologique et énergétique ;
- Attirer et fidéliser grâce au digital : maîtriser les outils numériques pour attirer de nouveaux clients et leur donner envie de revenir ;
- Intégrer le développement durable dans votre stratégie : valoriser vos engagements écologiques pour séduire une clientèle de plus en plus consciente ;
- Acquérir une clientèle plus fidèle, une meilleure intégration dans la vie locale, et une image de marque valorisée.

Contenu de la formation

UNE VITRINE IRRESISTIBLE QUI FAIT TOURNER LES TETES & UNE DEMARCHE ECO-RESPONSABLE QUI FAIT LA DIFFERENCE !

- La vitrine, premier outil de séduction : on vous dévoile les secrets pour transformer votre vitrine en véritable aimant à clients ;
- Comment marier esthétique et écologie ?
 - comment créer des vitrines qui respectent les enjeux écologiques, du choix des matériaux à la gestion de l'énergie ;
- Atelier créatif : imaginez votre vitrine éco-responsable
 - création d'une vitrine qui attire l'attention tout en sensibilisant vos clients aux enjeux de transition énergétique ;
- Des actions concrètes pour rendre votre boutique plus verte : de l'éclairage LED à l'utilisation de matériaux recyclés pour vos vitrines, apprenez à diminuer votre empreinte écologique sans sacrifier l'esthétique ;

ATTIRER SES CLIENTS AVEC LE DIGITAL – BIENVENUE DANS L'ERE NUMERIQUE !

- Boostez votre visibilité en ligne : que ce soit via Google, Instagram ou Facebook, on vous montre comment faire briller votre point de vente en ligne !
- Les secrets d'une communication digitale qui fidélise : posts engageants, stories attractives, offres exclusives...
- Apprendre à utiliser les outils numériques pour faire revenir vos clients ;
- Allier vitrine physique et stratégie digitale ou comment créer une synergie entre vos vitrines attractives et votre visibilité numérique pour toucher encore plus de clients ;
- Exercice : créez votre mini-stratégie digitale
- -> Mettez en place une campagne en ligne pour promouvoir votre boutique et attirer du trafic.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Tous les formateurs ont une activité indépendante en réalisation, chacun dans leur domaine. Formateurs depuis plusieurs années, ils allient professionnalisme technique et pédagogie pour l'ensemble des logiciels. Lors de la formation, ils intègrent les notions supplémentaires inhérentes à leur savoir-faire.

Carpé Média - Formations Multimédia (PAO - WEB - Vidéo - 3D)

12 place Saint-Hubert 59000 Lille

Téléphone : 03 20 06 94 16 - Email: bienvenue@carpemedias.fr

SARL au capital de 9310 euros - RCS Lille - SIRET : 50225440200022 - APE 8559A

Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : une salle de formation équipée d'une connexion internet haut débit, d'une télévision pour la projection du support visuel du formateur, d'un paper-board, crayons, stylos, papier mis à disposition du stagiaire.
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Exposé du contenu de la formation et synthèse des différentes attentes des participants.
- Association et alternance des explications théorique et des exercices pratiques, étude des différentes possibilités et explication des différentes pistes de travail à adapter.
- Accompagnement et suivi concernant la formation gratuits sans limite dans le temps.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- L'assiduité du stagiaire est évaluée par l'émargement de la feuilles de présence.
- En amont ou au début de la formation : évaluation des connaissances et des expériences pratiques des stagiaires par le biais d'une rencontre (physique, téléphonique, vidéoconférence) et/ou par un questionnaire conçu pour le/la situer par rapport à son niveau de connaissances.
- Tout au long du stage, les acquis sont évalués par le formateur grâce aux exercices réalisés pendant la formation (mise en situation, questions orales ou écrites).
- Modalités de pédagogie :
 - Présentation interactive avec des exemples concrets ;
 - Des exemples concrets et des cas réels pour vous inspirer et nourrir votre réflexion et qui vont renforcer l'apprentissage ;
 - Co-création et partage d'idées entre participants pour vous aider à trouver des solutions créatives et innovantes ;
 - Des quiz interactifs pour tester vos nouvelles compétences tout en vous amusant ;
 - Des ateliers créatifs et ludiques pour mettre en pratique tout ce que vous apprenez ;
 - Des discussions en groupe pour favoriser l'échange d'idées et d'expériences.
- En fin de formation, le formateur/la formatrice évaluera le/la stagiaire sur l'ensemble du stage et sur les connaissances acquises, en cours d'acquisition et non acquises par rapport à la réalisation des exercices pratiques.
- Le stagiaire rempli également un formulaire d'évaluation de la formation.

Assistance pédagogique

Odile Lepercq - Responsable du centre de formation - 03 20 06 94 16

Assistance technique

- Odile Lepercq - Responsable du centre de formation - 03 20 06 94 16 - Lors de la formation à distance, un chat est mis à disposition de chaque stagiaire.
- Le logiciel de visio conférence est fourni gracieusement pendant le temps de la formation.