

USM31G - Animation commerciale d'un point de vente ou d'un pôle commercial

Présentation

Objectifs pédagogiques

Les enseignements de cet UE préparent les managers de commerce de centre-ville à construire un plan d'action pour l'attractivité du commerce et la rétention des clients en termes de promotion, de fidélisation, d'animation et d'événementiel, en tenant compte des spécificités de l'offre commerciale, des profils de clientèle et des supports médias locaux disponibles.

- Les objectifs pédagogiques sont de donner aux participants les outils opérationnels de création d'un programme d'action intégrant l'ensemble des techniques de gestion du point de vente et de présenter des cas concrets de réalisation par des managers en poste sur différents territoires.

Compétences

Savoir construire un plan d'action associant une large diversité d'acteurs et de modalités d'action, choisir les supports médias, hors médias et numériques les plus pertinents.

Programme

Contenu

Techniques de gestion du point de vente :

- Les différents concepts marketing du point de vente
- La politique commerciale du point de vente (marketing-mix)
- L'aménagement du point de vente, L'animation de la vitrine
- La promotion du point de vente

Communication commerciale :

- La définition des cibles consommateurs (chalands, clients, visiteurs, ...)
- Les différents supports de communication et de promotion
- Les différentes techniques d'animation
- Les différentes techniques de promotion et de fidélisation
- La mise en place des actions, La mesure des retours d'expérience
- L'implication des commerçants et les relations avec les associations de commerçants
- Les leviers digitaux

Les différents supports d'action digitaux

- La place des outils numériques
- Les besoins en accompagnement des commerçants
- Les limites techniques et managériales actuelles

Description des modalités de validation

Réalisation d'un plan d'action sur une commune au choix des participants, analyse des médias locaux dans cette même commune

Mis à jour le 15-04-2019



Code : USM31G

Unité spécifique de type cours

6 crédits

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Valérie
CHARRIERE-GRILLON

Contact national :

EPN15 - Stratégies

2 rue Conté

37.02.07

75003 Paris

01.58.80.83.89

Siham BOUBNAN

siham.boubnan@lecnam.net