MÉTIERS D'ART
PROMOUVOIR SON ACTIVITÉ AUTREMENT : CONCEPT STORE

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.***

DURÉE

2 jours - 14 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 490 €

EFFECTIF

Présentiel :
Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

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 des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

AAPA01 - Version 09/2021

MÉTIERS D'ART
PROMOUVOIR SON ACTIVITÉ AUTREMENT : CONCEPT STORE

CMA IDF - 92
17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

Service Formation
FOFANA Raguiata
Tél : 01 47 29 43 94
formation.92@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

Évaluation 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.

AAPA01 - Version 09/2021