

Développer le point de vente par la polysensorialité

Cette formation vous permettra d'optimiser la rentabilité de votre point de vente grâce à la maîtrise des concepts et outils de la polysensorialité.

OBJECTIFS

- Maîtriser le concept de polysensorialité appliqué au point de vente
- Intégrer la polysensorialité dans votre stratégie commerciale et marketing
- Utiliser toutes les ressources de la polysensorialité pour optimiser les performances de votre point de vente

PROGRAMME

Définir le marketing mix du point de vente

- Déterminer la stratégie commerciale et marketing du point de vente
- Définir les 7P du point de vente
 - > Mises en application dans des ateliers de travail en sous-groupes

Définir le concept de poly-sensorialité

- Comprendre le VAKOG
- Donner du sens aux sens
- Appréhender la notion de théâtralisation
 - > Exercices et quizz collectifs

Mettre le consommateur au cœur de sa stratégie retail

- Identifier les insights des « nouveaux » consommateurs
- Connaître la chaîne de valeur de sa/ses cible(s)
- Répondre aux attentes des consommateurs en terme de ratio « valeur perçue/coût global »
 - > Echanges entre et avec les participants, illustration par des exemples réels

Transformer le point de vente en lieu de vie

- Appliquer les principes du category management
- Ré-enchanter l'acte d'achat du consommateur (marketing expérientiel)
- Intégrer la digitalisation dans la polysensorialité
- Associer le développement durable et la RSE à la polysensorialité
- Adapter le management des équipes de vente à l'esprit du point de vente
- Appliquer la poly-sensorialité dans un « petit » commerce indépendant
 - > Mise en application au travers d'exemples réels et de cas concrets

Optimiser la rentabilité du point de vente

- Aménager le point de vente pour optimiser les flux humains et le déplacement clientèle
- Créer une ambiance favorisant l'achat
- Mesurer les performances du point de vente
 - > Mise en situation par des exercices pratiques en sous-groupe



2 jours

prix par participant

1 460 € HT

code formation : VE28

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Mise en pratique des apports théoriques au travers de cas concrets et d'exemples réels sur lesquels travaillent les participants
- Nombreux exemples, et des fiches récapitulatives fournies à l'issue du stage

POUR QUI ?

- Responsable d'un point de vente
- Category manager, Chef de rayon
- Responsable marketing d'une enseigne
- Merchandiser

PRÉ-REQUIS

- Pas de prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.