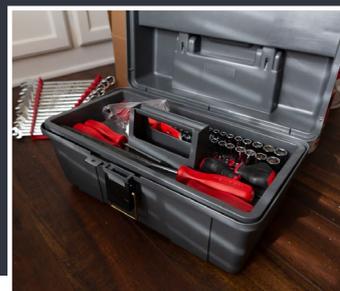


LA BOÎTE À OUTIL POUR DÉVELOPPER VOTRE COMMERCE

CETTE FORMATION « DÉVELOPPER SON COMMERCE » PERMETTRA AUX COMMERÇANTS D'ACQUÉRIR LES BONNES PRATIQUES POUR DÉVELOPPER LEURS COMMERCES. DES OUTILS FACILES À METTRE EN PLACE POUR UN RETOUR SUR INVESTISSEMENT RAPIDE.



OBJECTIFS

Connaître les ratios importants, se fixer des objectifs pour une gestion efficace.
Savoir communiquer en local.
Mettre en place un service client irréprochable.

POUR QUI ?

Créateurs d'entreprise, commerçants souhaitant développer leur commerce.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Prise en compte des contraintes de votre métier.
Des outils simples et applicables immédiatement.
Formation assurée par un formateur avec une expérience de plus de 20 ans.

PROGRAMME

Adopter une bonne gestion

- Les ratios à connaître.
- Se fixer des objectifs.
- La politique des « petits pas ».
- Les leviers pour booster sa trésorerie.

Communiquer efficacement

- Connaître ses clients pour se développer.
- Définir un plan communication efficace et mesurer le retour sur investissement (ROI).
- Utiliser les réseaux sociaux à bon escient
- La presse locale.
- La relation presse.
- Les réseaux d'affaires.
- Travailler la proximité (partenariats).

Le service client

- L'accueil client.
- Les fondamentaux du merchandising.
- Savoir mesurer la satisfaction.
- La relance



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants