

## ME FORMER DANS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ

## Utiliser le phygital pour développer mes futures ventes

Code CMK 8

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Repérer les opportunités de digitaliser mon point de vente
- Associer le digital au commerce physique pour développer mes ventes

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Etablir les liens entre la stratégie digitale et les objectifs marketing et financier d'une entreprise

## PROGRAMME

## Découvrir les nouvelles tendances de consommation

- Le commerce physique : les nouvelles attentes des consommateurs
- Le comportement d'achat des clients et le client connecté
- L'émergence des canaux et le multi-canal

## Identifier les fondamentaux de l'expérience client phygitale

- Définir les bases du phygital
- Repérer les avantages d'une expérience client phygitale
- Identifier les techniques et canaux de vente phygitaux
- E-résa, click and collect, vente en ligne...
- Repérer les outils : réassort digital, paiement mobile
- Projeter des expériences digitalisées dans un commerce physique

## Repérer les techniques de ventes phygitaux

- Le rôle du vendeur dans le succès de la vente phygitale
- Concevoir un espace de vente phygital
- Identifier des techniques de vente pour se différencier
- Dynamiser l'usage des réseaux sociaux au profit du phygital
- Intégrer des actions événementielles

## Appliquer les notions à son propre projet

- Répertoire des intégrations possibles dans son propre commerce
- Identifier les compétences à renforcer pour déployer

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cas concrets
- Mises en situation, exercices participatifs
- Échanges d'expériences
- Conseils personnalisés

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

NOUVEAU  
PROGRAMME

Collectif



Distanciel



## Public

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



## Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



## Durée de la formation

1 jour / 7 heures



## Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.



## Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



## Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



## Accessibilité

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.



## Tarif

280 euros



## Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans [✉ formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) [☎ 02 18 88 93 54](tel:0218889354)

L'am<sup>0</sup>vible  
BOUTIQUE • INCUBATEUR COMMERCIAL

**BGE**  
TERRES DE LOIRE  
Appui aux entrepreneurs