

ADAPTEZ L'ACTIVITE DE VOTRE COMMERCE

AU CONTEXTE COVID-19

Suite aux mesures de confinement prises par le gouvernement, beaucoup d'entreprises de proximité se sont retrouvées à l'arrêt, faute de conditions favorables à la vente hors boutique. Au contraire, certains commerces font face à une demande exceptionnelle et sont contraints par leur organisation actuelle.

Vous souhaitez adapter votre organisation, vos procédures et outils, pour continuer à répondre à la demande clients et ainsi entretenir leur fidélité ?

Pour vous aider à **ÉVALUER ET METTRE EN ŒUVRE LES OPPORTUNITÉS** adaptées à ce contexte, nous vous proposons une **FORMATION – ACTION** individualisée, en 3 temps :

#1 – ANALYSER LES IMPACTS DE LA CRISE

- Analyser les impacts de la crise sur mon environnement et mon organisation
- Comprendre les opportunités à saisir (site e-commerce, drive, communication web, ...), et m'aider à prendre les bonnes décisions

#2 – AFFRONTER LA CRISE

- Me donner les méthodes et outils pour mettre en œuvre les opportunités prioritaires
- Construire et animer le plan d'actions pour mon entreprise pour rendre rapidement opérationnel ces opportunités

#3 – SORTIR DE LA CRISE PAR LE HAUT

- Faire le bilan des actions mises en œuvre
- Etudier les impacts de la crise sur l'évolution de la consommation
- Installer de façon durable les adaptations déployées durant la crise
- Piloter le développement de ma structure

MOIS M

MOIS M+3 ou M+4

Pour atteindre les objectifs fixés, chaque temps sera structuré de la façon suivante :



Formation à distance pour échanger avec l'apprenant et lui apporter du contenu pédagogique (cours, méthodes, outils)



Travaux pratiques avec mise à disposition d'un **corrigé** par le formateur, permettant de valider les acquis



Débrief avec le formateur sur les travaux pratiques avec le formateur pour analyser et conseiller sur l'application des principes



La **mise à disposition régulière de ressources pertinentes** (articles de presse, outils méthodologiques, présentation d'une solution du marché, ...)



Les livrables pédagogiques produits pour cette formation seront adaptés au contexte de l'entreprise, pour favoriser sa mise en application

ADAPTEZ L'ACTIVITE DE VOTRE COMMERCE

AU CONTEXTE COVID-19

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

PROGRAMME DE FORMATION

AU PRÉALABLE

- Comprendre le contexte et les attentes de l'apprenant
- Diagnostic en ligne à remplir en amont des temps de formation

TEMPS #1 – ANALYSER LES IMPACTS DE LA CRISE

- Analyser les impacts de la crise sur mon environnement et mon organisation
- Comprendre les opportunités à saisir (site e-commerce, drive, communication web, ...), et m'aider à prendre les bonnes décisions
- Présentation du contexte de l'entreprise
- Retour sur la crise COVID-19, ses conséquences sur le marché
- Comment évaluer les impacts et prendre les bonnes décisions pour les surmonter?
- Illustrations sur le cas des entreprises de proximité
- Focus selon les besoins de l'entreprise (collectés via le diagnostic préalable)
- Comment investiguer les bonnes opportunités ?

TEMPS #2 – AFFRONTER LA CRISE

- Me donner les méthodes et outils pour mettre en œuvre les opportunités prioritaires
- Construire et animer le plan d'actions pour mon entreprise pour rendre rapidement opérationnel ces opportunités
- Retour sur les actions entreprises suite au temps #1
- Basiques et facteurs clés de succès du pilotage de projet
- Focus selon besoins de l'entreprise

TEMPS #3 – SORTIR DE LA CRISE PAR LE HAUT

- Faire le bilan des actions mises en œuvre
- Etudier les impacts de la crise sur l'évolution de la consommation
- Installer de façon durable les adaptations déployées durant la crise
- Piloter le développement de ma structure
- Retour sur les actions entreprises suite au temps #2
- Comment tirer le bilan des actions entreprises ?
- Comprendre et s'adapter à l'évolution de la consommation
- Définir et animer une stratégie de développement d'entreprise
- Comment soutenir cette stratégie grâce au digital ?

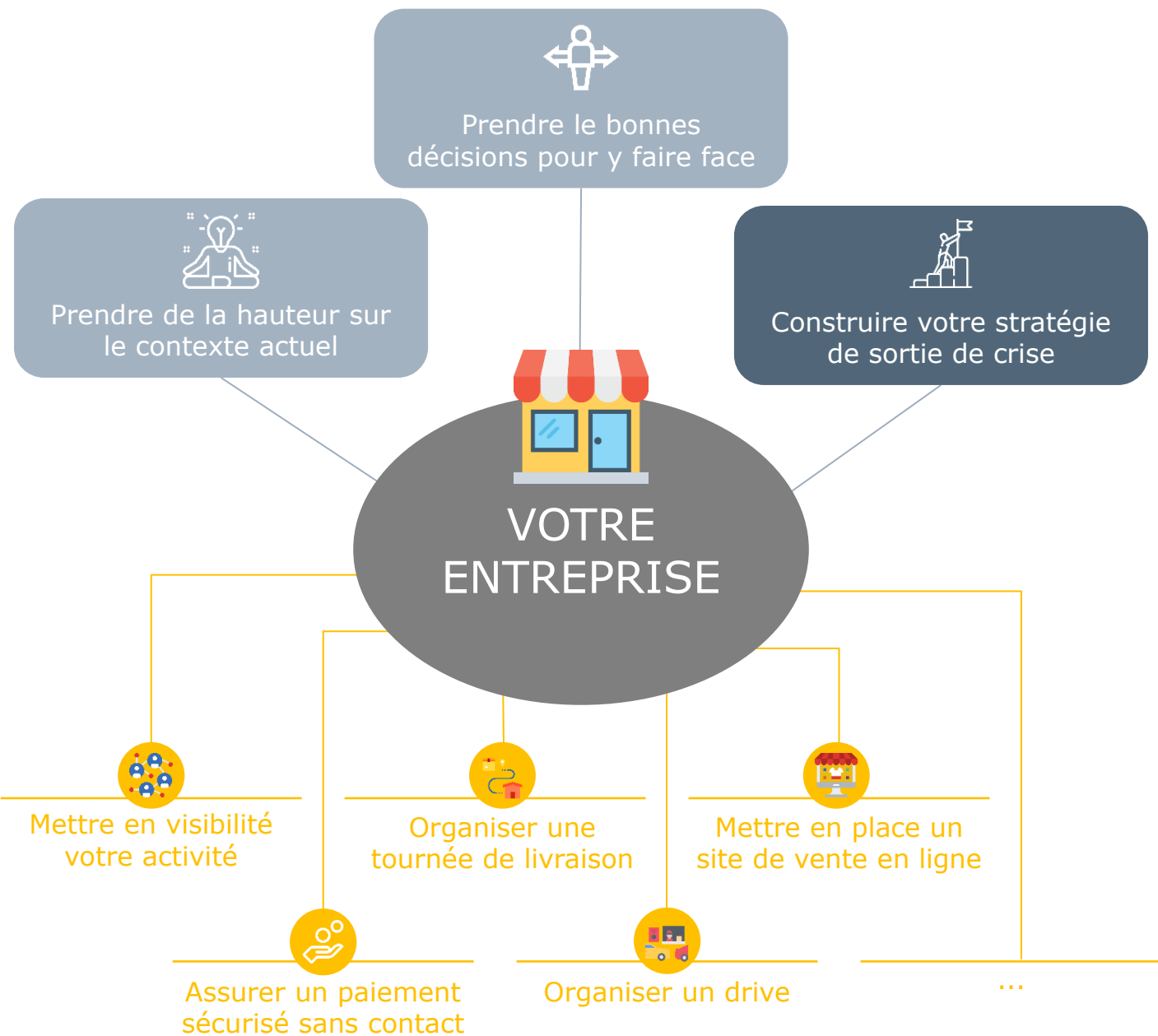
EXEMPLES DE FOCUS SELON LES BESOINS DE L'ENTREPRISE

	Mettre en visibilité l'activité	Assurer un paiement sécurisé sans contact	Organiser un drive (en point de vente ou autre)	Organiser une tournée de livraison	Mettre en place de la vente en ligne	...
TEMPS #1	<ul style="list-style-type: none"> Principes du webmarketing Comment utiliser les canaux digitaux (web, réseaux sociaux, ...) pour communiquer ? Quel contenu pour quel canal digital ? 	<ul style="list-style-type: none"> Payer en ligne : options possibles et exigences associées Comment choisir la bonne option pour votre contexte ? Quels obligations associées 	<ul style="list-style-type: none"> Qu'est-ce qu'un drive ? Construire un drive adapté à vos clients à vos collaborateurs Panorama des outils du drive Prérequis au déploiement d'un drive 	<ul style="list-style-type: none"> Parcours client + commerçant cible Si besoin, cahier des charges de l'outil + maquettes + radar solutions du marché Plan de comm' vers les clients 	<ul style="list-style-type: none"> Présentation du e-commerce Panorama des solutions du marché Comment choisir un bon outil digital ? Prérequis au déploiement d'un site de e-commerce 	...
TEMPS #2	<ul style="list-style-type: none"> Définir sa stratégie de communication vers ses clients et la mettre en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> Définir les parcours client + commerçant cible Construire le cahier des charges de l'outil cible Construire le plan de déploiement / communication vers les clients 				...
TEMPS #3		<ul style="list-style-type: none"> Comment suivre la performance de votre service ? Comment le pérenniser et l'améliorer dans le temps ? 				

ADAPTEZ L'ACTIVITE DE VOTRE COMMERCE

AU CONTEXTE COVID-19

Un accompagnement personnalisé d'un formateur expert sur la stratégie d'entreprise et les outils digitaux...



... Pour vous aider à saisir les opportunités liées au contexte actuel