

Formations



Une autre expérience du marché

La ville de Louvigné du Désert, dans le cadre du projet GO TRADE, propose des formations gratuites en présentiel et en ligne à destination des commerçants, exposants, artisans et producteurs. Un accompagnement personnalisé et adapté est dispensé par un formateur professionnel.

PROGRAMME DES FORMATIONS

Réaliser une étude de marché - Webinaire

Lundi 08 novembre et lundi 6 décembre

14h00 - 16h00

Fidéliser sa clientèle et en acquérir une nouvelle - Webinaire

Lundi 29 novembre

14h00 - 16h00

Entreprendre une démarche éco-responsable - Webinaire

Mercredi 01 décembre

15h00 - 17h00

Fixer des prix rémunérateurs - Webinaire

Mardi 07 décembre

14h00 - 16h00

Créer et animer une page professionnelle sur les réseaux sociaux pour promouvoir son activité - **Atelier**

Lundi 15 novembre et Lundi 29 novembre

15h00 - 18h00

Réaliser une étude de marché - *Webinaire*

Lundi 08 novembre (1^{ère} partie)

et lundi 6 décembre (2^{ème} partie) > 14h00 - 16h00

B2CE - Richard Barthés

Objectifs

Connaître les techniques de base pour situer et positionner efficacement son produit sur le marché.

S'approprier les outils et méthodes pour mettre en place sa propre étude de marché.

Faire les bons choix commerciaux lors du développement de l'activité ou d'un nouveau produit/service

Contenu

Maîtriser les notions du marché (offre, demande, environnement...)

Disposer des connaissances nécessaires pour identifier un marché spécifique ou potentiel

Analyser la concurrence et les débouchés pour bien définir une gamme de produits ou de services, les prix et les opportunités de vente

Connaître les outils de l'étude de marché (PESTEL et PORTER) et les études (qualitatives et quantitatives)

Analyser les retours de l'étude

Monter une stratégie en définissant son positionnement

Fidéliser sa clientèle et en acquérir une nouvelle - *Webinaire*

Lundi 29 novembre > 14h00 - 16h00

Webinaire B2CE - Richard Barthés

Objectifs

Optimiser son fichier client

Pérenniser sa clientèle

Développer son portefeuille client

Développer une relation de confiance avec la nouvelle clientèle

Contenu

Distinguer fidélité et fidélisation

Comprendre les règles d'or de la fidélisation

Maîtriser les stratégies de fidélisation et de prospection

Être en capacité de mesurer la satisfaction des clients

Identifier les canaux et outils de la fidélisation

Entreprendre une démarche éco-responsable - Webinaire

Mercredi 01 décembre > 15h00 - 17h00

CRESS - Léa Cotting

Objectifs et contenu

Réduction des déchets sur les marchés

Valorisation des déchets

Lutte contre le gaspillage alimentaire

Réduction de la consommation énergétique dans les commerces

Fixer des prix rémunérateurs - Webinaire

Mardi 07 décembre > 14h00 - 16h00

B2CE - Richard Barthés

Objectifs

Savoir fixer le prix de revient des produits en intégrant les coûts de production, de transformation, de commercialisation et de logistique (selon les cas)

Etablir une stratégie de prix

Contenu

Comprendre les éléments de distinction entre prix de revient et prix de vente

Connaître son prix de revient pour fixer des prix justes

S'assurer de la cohérence entre ses prix de vente et sa stratégie commerciale

Créer et animer une page professionnelle sur les réseaux sociaux pour promouvoir son activité - Atelier

Lundi 15 novembre (1^{ère} partie)

et Lundi 29 novembre (2^{ème} partie) > 15h00 - 18h00

Centre culturel Jovence - Rue Saint Martin - Louvigné du Désert

Objectifs

Savoir créer et animer une page professionnelle

Maîtriser les codes de communication des réseaux sociaux

Contenu

Panorama des principaux réseaux sociaux

Création et/ou animation d'une page (atelier pratique)

Sensibilisation à la stratégie de communication sur les réseaux sociaux

Détermination des bonnes pratiques pour identifier et faire grandir sa communauté

Être en capacité d'interagir avec sa communauté et de répondre aux critiques

Les WEBINAIRES

Un webinaire est une session de formation en ligne.

Sous format de vidéo-conférence, le formateur interagit avec un groupe connecté. Lors de votre inscription, un lien vous sera envoyé pour vous connecter. Depuis votre domicile, vous avez besoin d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette avec une connexion Internet.

Les ATELIERS

L'atelier permet de bénéficier d'un accompagnement personnalisé en présence d'un formateur

Le matériel informatique est nécessaire.

Lieu : Centre culturel Jovence – Rue Saint Martin – Louvigné du Désert



Ces formations, cofinancées par le projet GO TRADE du programme Interreg FMA, sont gratuites pour les participants.



Renseignements et inscription

Mme Aurélie Mejahdi - projets européens
mail : aurelie.mejahdi@louvignedudésert.org
téléphone : 02 99 98 01 50

Indiquez : nom, prénom, nom du commerce, de l'activité, nom des formations souhaitées

