

**Intitulé de la formation** **Préparer le commerce de demain**

**Domaine** Création/Transmission de commerce

Version 05/2024

**Éligible CPF** Non  Oui

## Objectifs

### Objectif de la formation

- Gérer son commerce

### Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Adapter son commerce aux nouveaux modes de consommation (numérique, marketing)
- Piloter la performance financière de mon commerce
- Engager mon commerce dans la transformation écologique



**Durée :** 2,5 jours de formation soit **17.50 h par stagiaire**

**Modalité :** Présentiel

**Effectif :** De 1 à 10 personnes



**Accessibilité** Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.



### Public concerné

- Créateurs et/ou repreneurs de commerce



### Prérequis et niveau d'entrée

- Être inscrit au RCS et le justifier.



### Moyens et méthodes pédagogiques

- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle.
- Apports théoriques alternés d'exercices pratiques sur l'existant, les projets d'entreprise.
- Remise d'une documentation.



### Évaluation

#### De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

#### Des acquis du stagiaire

Type d'évaluation :

- Quiz

Barème d'évaluation :

- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)



### Qualité et profil de l'animateur

- Animateur spécialisé intervenant pour le compte de CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE



### Sanction de la formation

- **Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation**



## Contenu de formation

### ½ JOURNEE N°1

#### PILOTER LA PERFORMANCE FINANCIERE DE SON COMMERCE

- Comprendre et interpréter les chiffres clés de l'entreprise
- Identifier les bons indicateurs pour prendre les bonnes décisions de gestion
- Construire un tableau de bord de pilotage avec Excel en suivant les indicateurs d'activité

### ½ JOURNEE N°2

#### ENRICHIR LE PARCOURS CLIENT

- Concilier efficacité et accueil



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

**EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE**  
**N° déclaration d'existence :** 76 12 01010 12 - **SIRET :** 900 038 167 00012  
**Siège social :** CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation  
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9  
**Site de Rodez :** 5, rue de Bruxelles - **Site de Millau :** 38 boulevard de l'Ayrolle  
**Tél :** 05 65 77 77 00 **Mail :** [fpc@campus12avenue.fr](mailto:fpc@campus12avenue.fr) **Web :** [www.campus12avenue.fr](http://www.campus12avenue.fr)

# Programme de formation

	Optimiser son fichier client
	Fidéliser sa clientèle
<b>½ JOURNEE N°3 ET 4</b>	
<b>BÂTIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION DIGITALE</b>	
	Définir la stratégie digitale et structurer la stratégie de communication au travers des objectifs clairs et mesurables
	Choisir des actions, développer des leviers et élaborer un plan d'actions
	Maitriser le cadre juridique de la communication
<b>½ JOURNEE N°5</b>	
<b>COMPRENDRE ET APPLIQUER LES ECONOMIES D'EAU ET D'ENERGIE ET LA GESTION DES DECHETS DANS LE SECTEUR DU COMMERCE</b>	
	Connaitre le contexte environnemental actuel du secteur du commerce
	Maitriser les actions en termes d'économies d'eau, d'énergie et de gestion des déchets
<b>QUIZ pour évaluer les acquis de la formation</b>	

### Contact formation

<input type="checkbox"/>	Lionel DÉLÉRIS – 05 65 75 56 99 – l.deleris@campus12avenue.fr	Site de Rodez – intra et sur-mesure
<input type="checkbox"/>	Anne JEANJEAN – 05 65 59 59 03 – a.jeanjean@campus12avenue.fr	Site de Millau – inter, intra et sur-mesure
<input type="checkbox"/>	Céline LONGUET – 05 65 75 56 77 – c.longuet@campus12avenue.fr	Site de Rodez – inter
<input type="checkbox"/>	Amélie MOULY – 05 65 75 56 84 – a.mouly@campus12avenue.fr	Site de Rodez – intra et sur-mesure