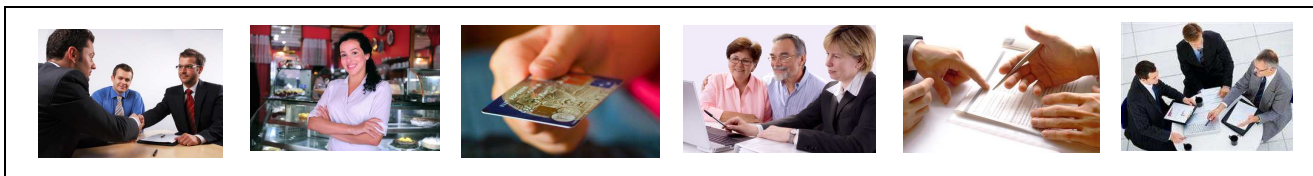


# Attirer plus de clients dans son magasin

## Commerces de proximité et moyennes surfaces



### ► Préambule : les habitudes de consommation changent profondément...

En dépit des idées reçues le commerce classique a de belles perspectives devant lui, à condition de s'avoir très vite et radicalement face à de nouvelles formes de concurrences (dont les sites Internet marchands font partie). Les "secrets" des points de vente qui tournent bien ne sont pas toujours là où les attend...

### ► Programme :

*Sur 2 jours (selon contexte)*

- Mieux comprendre les nouvelles attentes de la clientèle. Ce que le client ne dit pas toujours...
- Communiquer efficacement et à moindre coût pour augmenter la fréquentation de son magasin.
- Rendre sa vitrine visible et attirante : éclairage, décors, animations périodiques, produits...
- Donner une impression d'intérieur chaleureux et accueillant.
- Augmenter les achats spontanés une fois le client entré dans le magasin : disposition des produits, supports de présentation, messages...
- Mettre en avant des offres promotionnelles qui marchent.
- Renforcer la convivialité avec les clients de passage.
- Améliorer sa capacité personnelle à vendre plus sans importuner les clients.
- Donner vraiment l'envie au client de passage de revenir dans le magasin.

*Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.*

### ► Objectifs :

- Augmenter son chiffre d'affaires et ses marges.
- Faire de la clientèle de passage une publicité active.
- Démontrer son dynamisme commercial.

### ► Public visé :

- Petits magasins (chef d'entreprise et/ou conjoint et/ou employés), points de vente affiliés à un réseau...

- Futurs créateurs ou repreneurs d'un commerce de détail en alimentation, prêt-à-porter, aménagement de la maison...

### ► **Méthodologie :**

- Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en magasin.
- Une part collective axée sur les fondamentaux de la communication en magasin, entièrement revus et corrigés.
- Un accompagnement individuel des personnes formée lors de la mise en œuvre matérielle des actions (lorsque cela est souhaité par l'entreprise).

### ► **Les "plus" :**

- Une approche complète de la démarche commerciale en magasin.
- La remise de plusieurs résultats d'enquêtes menées auprès de clients divers à propos de leurs nouvelles attentes vis-à-vis des points de vente.
- Un transfert des recettes les plus efficaces pour "sortir du lot" par rapport à la concurrence.
- Une prise en compte des contraintes rencontrées par de nombreuses entreprises, à savoir : des moyens financiers et humains souvent limités mais des résultats qui doivent être rapidement mesurables.
- Une adaptation au contexte des entreprises (secteurs, typologie de clients...).
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Augmenter la fréquentation de son point de vente".

### ► **Tarif :**

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

### ► **Contact :**

**Jean-Marc GANDY**  
35, chemin du Tremblay  
74370 METZ-TESSY  
04 50 66 02 16  
[jmgandy@novasun.fr](mailto:jmgandy@novasun.fr)

[www.novasun.fr](http://www.novasun.fr)