

ANIMATION COMMERCIALE :

CREER L'EVENEMENT AUTOUR DE SON POINT DE VENTE

OBJECTIFS :

- **Améliorer son taux de fidélisation**
- **Développer une stratégie d'animation commerciale**
- **Adapter ses ventes de l'évènement**

THEMES DEVELOPPES :

- Animer son point de vente pour quel objectif ?
- Conception et mise en œuvre d'une animation
- Efficacité d'une animation : règles à respecter
- Rendements d'une animation ; quantitatif, qualitatif, financier
- Risques et contraintes de l'animation

DATES ET LIEUX :

- **17 mars 2016 à Paris**
- **23 mars 2016 à Nantes**
- **6 avril 2016 à Toulouse**

FORMATEUR :

Spécialiste de la vente

DUREE :

1 journée (7 heures)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Formateur habilité
- Cours théorique
- Applications personnalisées
- Livret stagiaire