PRÉSENTATION / PROGRAMME DE FORMATION

Mon commerce passe à la vitesse supérieure !

Votre commerce est actif, mais votre présence numérique manque de cohérence, de régularité ou de visibilité locale ?

Cette formation-action vous accompagne **à partir d'un diagnostic concret de votre activité,** vous construisez un plan d'action personnalisé, optimisez vos plateformes digitales, organisez votre communication et apprenez à mesurer les résultats pour attirer et fidéliser une clientèle locale.

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants de commerce, conjoints collaborateurs ou conjoints associés, toutes branches OPCO confondues, ayant cotisé au moins 10 € au titre du fonds de formation sur la dernière année, sous réserve de l'éligibilité et de l'accord de prise en charge.

PRÉREQUIS

- Aucun niveau technique avancé n'est exigé.
- **Disposer d'un commerce ou d'une activité commerciale** sur laquelle appliquer les exercices et le plan d'action.
- Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone connecté à Internet et des accès administrateur aux plateformes numériques concernées, ou pouvoir les obtenir pendant le parcours.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :

- Diagnostiquer la présence numérique de son commerce et hiérarchiser les actions prioritaires,
- **Optimiser ses plateformes digitales,** leurs informations et les accès des différents membres de l'équipe,
- **Construire une stratégie de communication locale** et un planning annuel adapté aux temps forts du commerce,
- Créer, programmer et organiser des contenus pour animer sa communauté et promouvoir ses événements,
- **Utiliser les leviers du référencement local et du phygital pour favoriser la fréquentation du point de vente,**
- Analyser les statistiques de chaque plateforme afin d'ajuster les actions menées.

APTITUDES VISÉES

- **Analyser sa situation professionnelle et optimiser les écarts entre la présence numérique actuelle et les objectifs commerciaux.**
- Transformer les constats du diagnostic en priorités, actions et procédures reproductibles.
- Mobiliser les outils numériques adaptés pour réaliser les mises à jour, créer des contenus et organiser leur diffusion.
- Évaluer les résultats obtenus et décider des ajustements à mettre en œuvre.

COMPÉTENCES VISÉES

- **Utiliser une approche phygitale pour relier l'expérience en boutique et la communication numérique.**
- Optimiser les informations, les paramétrages et l'organisation des plateformes digitales du commerce.
- Construire et animer une communauté locale tout en assurant le suivi de la clientèle sur les réseaux sociaux.
- Utiliser le référencement local propre à chaque plateforme pour générer davantage de visibilité et de fréquentation en boutique.
- Concevoir et promouvoir des événements afin de dynamiser le commerce et mobiliser les abonnés.
- Créer un planning de communication annuel et une routine d'engagement réaliste.
- Lire les statistiques, identifier les leviers d'amélioration et ajuster le plan d'action.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le parcours comprend 21 heures réalisées sur une durée maximale de trois mois.
Il est organisé en trois phases complémentaires.

PHASE 1 - Diagnostic et positionnement (8 h 30)

- 1 h 30 : rendez-vous de découverte et remplissage de la grille de positionnement.
- 5 h : diagnostic de la présence numérique et des plateformes en back-office.
- 2 h : restitution du diagnostic, définition des priorités et construction du plan d'action personnalisé.

PHASE 2 - Formation-action et accompagnement (10 h)

- 2 h : diagnostic détaillé de chaque réseau social et formalisation des constats.
- 2 h : présentation du diagnostic, démarrage des mises à jour et installation des accès sur les appareils, selon les rôles de l'équipe.
- 2 h : poursuite des mises à jour et construction de la stratégie de communication avant, pendant et après les événements.
- 2 h : élaboration du planning annuel de communication et prise en main des outils nécessaires.
- 2 h : mise en œuvre de la communication, création d'une routine d'engagement et utilisation des outils de création et de programmation.

PHASE 3 - Évaluation et suivi (2 h 30)

- Analyse des statistiques par plateforme.
- Identification des leviers d'action et des points à corriger.
- Ajustement du plan d'action pour poursuivre les actions de manière autonome.

MÉTHODES MOBILISÉES

Théorie, pratique et accompagnement opérationnel

L'intervenante alterne des apports théoriques avec des mises en pratique directement liées à la situation professionnelle des participants.

Elle les accompagne dans la construction d'un plan d'action personnalisé, puis dans la réalisation concrète des actions définies.

Les différentes étapes et méthodes mises en place sont ensuite formalisées sous forme de procédures claires, afin de favoriser leur autonomie et de faciliter la reproduction des actions après la formation.

- **Diagnostic individualisé et grille de positionnement.**
- **Démonstrations et exercices réalisés sur les plateformes et outils réellement utilisés par le commerce.**
- **Co-construction du plan d'action, du planning annuel et des procédures de travail.**
- **Accompagnement en présentiel et/ou à distance, complété par l'accès à des outils et contenus en ligne.**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les acquis sont mesurés tout au long du parcours à partir de critères directement observables :

- Positionnement initial lors du rendez-vous de découverte,
- Qualité et cohérence du plan d'action construit à partir du diagnostic,
- Réalisation effective des mises à jour et exercices pratiques sur les plateformes,
- Capacité à élaborer un planning de communication et à utiliser les outils de création et de programmation,
- Capacité à lire les statistiques, à identifier des leviers et à proposer des ajustements pertinents,
- Questionnaire de satisfaction en fin de parcours.

La participation à chaque séquence est tracée au moyen de feuilles de présence.

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée	**21 heures d'accompagnement, réparties sur une période maximale de trois mois.**
Modalités	**Formation en présentiel et/ou à distance,** selon les disponibilités et les besoins du bénéficiaire. Accès à des outils et contenus en ligne.
Délai d'accès	Délai indicatif de 15 jours ouvrés après la validation du besoin, du dossier d'inscription et, le cas échéant, de la prise en charge financière, sous réserve des disponibilités.
Tarif	**1 890 € HT pour le parcours complet de 21 heures.**
Lieu	Dans les locaux convenus (les siens ou ceux de « Virage Média ») avec le bénéficiaire et/ou à distance en visioconférence.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les besoins spécifiques sont identifiés dès la demande d'inscription afin d'étudier les adaptations possibles : rythme, durée des séquences, supports pédagogiques, modalités à distance, outils utilisés ou conditions d'accueil.
Pour une formation en présentiel, l'accessibilité du lieu est vérifiée avant la confirmation de la session. Le bénéficiaire est invité à signaler ses besoins à Virage Média au 06 60 77 47 72 afin de construire une solution adaptée ou de l'orienter vers un partenaire compétent.

INDICATEURS DE RÉSULTATS ET DIFFUSION

Cette formation étant nouvellement proposée, aucun indicateur consolidé n'est encore disponible.

À l'issue des premières sessions, les résultats suivants seront suivis, publiés sur le site internet et mis à jour régulièrement :

- Nombre de bénéficiaires formés,
- Taux de satisfaction des stagiaires,
- Taux de réalisation complète du parcours,
- Taux d'abandon et principales causes identifiées.

CONTACT

Virginie Ragno, formatrice certifiée et présidente chez « Virage Média »
- virginie@viragemedia.fr - 06 60 77 47 72