SKILL &CO.



ANIMATION COMMERCIALE VIA LA CREATION D'EVENEMENTS

5 jours . 5 Modules . Ateliers Pratiques – Exercices

PROGRAMME DE FORMATION ANIMATION COMMERCIALE VIA LA CREATION D'EVENEMENTS



Public concerné

Tout professionnel (commerçants, indépendant, artisan, vendeur, commercial) souhaitant se former à l'animation commerciale d'un point de vente.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Etre capable de comprendre les fondamentaux de l'animation commerciale.
- Etre capable de conceptualiser et planifier un évènement d'animation commerciale.
- Etre capable de communiquer et promouvoir l'évènement.
- Etre capable d'intégrer les aspects règlementaires, logistiques et techniques liées à l'évènement.
- Etre capable d'évaluer une action d'animation commerciale et pérenniser ses actions.

Durée/ Tarif

35 heures/ 1400 euros HT par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique..

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en début et en fin de formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

SKILL &CO.

CONTENU DU PROGRAMME



JOUR 1

Module 1 : Fondamentaux de l'animation commerciale (7h)
Les enjeux de l'animation commerciale dans le commerce de proximité.
Les spécificités du marché : profils clients, tendances de consommation, attentes.
Typologies d'animations et événements :
• en magasin (ateliers découverte, offres limitées, dégustations ...),
• hors magasin (salons, partenariats locaux).

- Exercice 1 : auto-diagnostic → chaque entreprise remplit une grille pour évaluer ses pratiques actuelles (types d'animations déjà testées, efficacité perçue).
- Exercice 2 : brainstorming collectif → identifier 3 attentes majeures de leurs clients actuels.

JOUR 2

Module 2 : Conception et planification d'un événement (7h)
Définir des objectifs mesurables (CA, fidélisation, notoriété).
Élaborer un plan d'action : choix du format, budget, partenaires potentiels (fournisseurs, associations locales, commerces voisins).
Outils de gestion de projet (planning rétroactif, check-lists, to-do list).
Définir des objectifs SMART pour un événement.

- Exercice 3 : en sous-groupes → construire le scénario d'un micro-événement (objectif, public cible, durée, budget).
- Exercice 4 : utiliser une check-list type pour planifier une animation

JOUR 3

Module 3 : Communication et promotion de l'événement (7h)
Construire un plan de communication multicanal :
• supports physiques (flyers, PLV, affichage vitrine),
• outils digitaux (réseaux sociaux, newsletters, Google Business Profile).
Les codes de communication spécifiques à la cible clientèle (ton, visuels, contraintes légales).
Bonnes pratiques pour engager la communauté : challenges, jeux concours, partenariats influenceurs locaux.
Expérience client : scénographie, ambiance, storytelling.

- Atelier pratique : création d'une campagne de communication (visuel, message, calendrier).
- Exercice 5 : création d'un post réseau social (visuel + texte) pour annoncer un événement.
- Exercice 6 : jeu de rôle → présenter en 30 sec son événement à un client (pitch commercial)

JOUR 4

Module 4 : Aspects réglementaires, logistiques et techniques (7h)
Cadre légal et réglementaire.
Restrictions publicitaires et promotionnelles, règles sanitaires, sécurité en magasin.
Gestion logistique d'un événement : matériel, installation, accueil, sécurité.
Optimiser l'expérience client : storytelling, parcours en magasin, ambiance.
Points de vigilance (droit à l'image, RGPD, sécurité magasin).

- Atelier pratique : simulation de mise en place d'un événement en magasin.
- Exercice 7 : étude de cas → analyse d'une campagne fictive non conforme, identifier les erreurs réglementaires.
- Exercice 8 : simulation → organiser un événement en boutique (mise en scène, parcours client, gestion d'un imprévu).

SKILL & CO.

JOUR 5

Module 5 : Suivi, évaluation et pérennisation des actions (7h)
Évaluer un événement : indicateurs quantitatifs (CA, fréquentation) et qualitatifs (satisfaction, image de marque).
Recueillir et analyser les retours clients (questionnaires, interactions en ligne).
Capitaliser sur l'événement : transformer les participants en clients fidèles, prolonger la visibilité via les réseaux sociaux.
Mutualiser entre entreprises (événements collectifs, campagnes croisées).

- Atelier pratique : élaboration par chaque entreprise de sa feuille de route événementielle annuelle.
- Exercice 9 : remplir une grille KPI → analyser les résultats chiffrés d'un événement fictif.
- Exercice 10 : feuille de route annuelle → chaque participant formalise 2 à 3 animations à réaliser dans l'année avec objectifs, moyens et communication.

Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@: contact@skillandco.fr