PROGRAMME DE FORMATION

Développer une offre commerciale diversifiée en centre-ville

ORGANISATION

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PEDAGOGIQUE

PUBLIC VISE

Directeur et chargé de programme d'une foncière de revitalisation, manager de centre-ville, chef de projet ACV, directeur de service commerce, directeur de développement économique

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Structurer la démarche de diversification de l'offre commerciale de centre-ville
- Identifier et activer les leviers de recherche de porteurs de projet
- Comprendre les spécificités du bail commercial et ses enjeux de négociation

DESCRIPTION

Accueil et recueil des attentes

Le contexte et l'évolution du commerce

- Les grandes tendances actuelles du commerce en centre-ville
- Les nouvelles attentes et les évolutions du parcours marchand
- La définition des secteurs d'intervention prioritaires

La démarche de recherche de porteurs de projet

- Le plan de marchandisage : intérêts et maîtrise foncière
- La stratégie : typologies des commerces, cellules cibles

Les méthodes et les canaux de recherche

- Les acteurs mobilisables
- Les canaux adaptés à la rechercher du bon commerçant et des porteurs de projets
- La visibilité de son centre-ville

- Les étapes de la négociation

Exemples d'actions et focus complet sur 2 villes

- Une politique de revitalisation commerciale ambitieuse
- Les moyens déployés
- Les résultats obtenus et limites

Les moyens

- Importance de la compétence commercialisation
- Quelles sont les différentes organisations et méthodes retenues ?

10 choses à savoir sur le bail commercial

- Les spécificités du bail commercial et clauses essentielles à maîtriser

Synthèse et bilan de la formation

PREREQUIS

Aucun pré-requis

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

- Présentation interactive
- Exposé illustré de plusieurs cas pratiques
- Partage de bonnes pratiques sur l'ensemble du cycle du projet

Supports pédagogiques

Le support de formation sera transmis, en format numérique, à chaque stagiaire.

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

En amont de la formation

- Recueil des attentes des stagiaires afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières…)
- Auto-positionnement des stagiaires afin d'évaluer le niveau de départ

Tout au long de la formation

- Évaluation des acquis en fonction des objectifs visés avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences
- Questionnaire de satisfaction en ligne