

FORMATION BOOSTER LA COMMUNICATION DE VOTRE COMMERCE

Objectifs de la formation :

- Clarifier son identité de marque pour mieux en parler.
- Identifier et comprendre son audience idéale.
- Évaluer sa visibilité actuelle et repérer les opportunités de croissance.
- Définir une stratégie de communication claire et cohérente.
- Créer des supports professionnels dès le départ.
- Développer une présence efficace sur les réseaux sociaux.
- Construire une visibilité en ligne durable (site, Google Business, email pro).
- Accélérer sa notoriété grâce à la publicité digitale.



PROGRAMME

Introduction

Présentation des enjeux de la communication moderne pour les commerces de proximité et la restauration.

Module 1 : Clarifier son identité de marque

Définir la mission, vision et valeurs de son commerce.

Identifier son positionnement marketing : Différenciateur, marché cible, proposition de valeur.

Créer une promesse claire et différenciante.

Module 2 : Connaître et comprendre son audience

Définir son persona (fiche type : prénom, photo, caractéristiques socio-démo, aspirations, parcours d'achat, citation, maturité digitale).

Identifier les besoins, motivations et freins de son public.

Adapter son message et choisir les canaux de communication les plus pertinents.

Module 3 : Analyser sa visibilité actuelle

Réaliser un audit de sa présence en ligne : site web, réseaux sociaux, Google Business Profile.

Analyser la concurrence (contenu, positionnement, proposition de valeur, communauté).

Évaluer son image de marque (éléments graphiques, ton de communication, expérience client).



PROGRAMME

Module 4 : Définir sa stratégie de communication

Choisir ses canaux de communication (réseaux sociaux, site web/blog, emailing, presse, événements).

Définir ses objectifs : notoriété, acquisition, fidélisation, conversion, positionnement.

Construire un message clair et cohérent : simple, orienté client, homogène, aligné avec son identité.

Module 5 : Créer ses supports de communication

Créer une charte graphique de base (logo, couleurs, typographies, style photo).

Rédiger une présentation professionnelle (bio courte, description pour réseaux et Google).

Mettre en place les documents essentiels : carte de visite, signature mail, menus/flyers, devis type.

Module 6 : Se lancer sur les réseaux sociaux

Choisir les réseaux sociaux adaptés à sa cible (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn...).

Créer un profil professionnel optimisé (photo/logo, bio, coordonnées, promesse).

Savoir quoi publier : contenus de valeur, coulisses, produits, témoignages, événements, jeux/sondages.

Identifier les formats efficaces : stories, carrousels, vidéos courtes, témoignages visuels.

Module 7 : Construire une présence en ligne efficace

Importance d'un site vitrine clair et accessible (infos clés, coordonnées, photos, services).

Optimiser son référencement local avec Google Business Profile et les avis clients.

Créer une adresse email professionnelle pour inspirer confiance et crédibilité.

Module 8 : Booster avec la publicité digitale

Choisir la bonne plateforme (Google Ads, Instagram Ads, Facebook Ads, TikTok Ads, LinkedIn Ads).

Créer une campagne simple : offre attractive, ciblage précis (zone géographique, âge, intérêts).

Analyser les résultats grâce aux indicateurs clés : impressions, clics, actions concrètes, coût par action.



Caractéristiques :

Public concerné : tous professionnels de la restauration ou métiers de bouche souhaitant améliorer leur communication, développer leur visibilité en ligne et renforcer leur image de marque, qu'ils soient débutants ou expérimentés.

Pré-requis : Avoir un commerce ou un projet commercial / Connaissances de base en informatique

Durée : de 7 à 70h

Délais d'accès : à convenir avec le formateur.

Modalités d'accompagnement : en présentiel.

Formation synchrone (échange direct avec le formateur).

Méthodes pédagogiques :

Les formateurs alternent entre apports théoriques, vidéo de situations professionnelles, QCM et temps de dialogue afin d'être constamment à votre écoute et ainsi dissiper vos craintes et vos démotivations.

En cas de cours en présentiel, les outils et matériels sont adaptés en fonction des besoins (rétroprojecteur, tableau, paper-board, ordinateur,...)

En cas de cours à distance, le formateur et le ou les stagiaires trouvent le mode de communication le plus adapté. Une aide à la connexion à distance est proposée par le formateur. Le formateur envoie les supports de la formation en cours ou en fin de formation

Évaluation : des tests d'évaluation des compétences en début et en fin de formation sont réalisés par le formateur avec l'appui de l'apprenant. Un QCM en fin de formation est effectué afin d'évaluer vos acquis.

Attestation de formation : une attestation de formation est remise au stagiaire en fin de formation.

Stagiaire en situation de handicap : un référent handicap de l'organisme de formation trouvera les solutions pour adapter au mieux la formation à votre handicap. N'hésitez pas à en informer l'organisme de formation par mail au contact@askrh.com ou par téléphone au 06 18 70 47 42 au moment de votre inscription.

Tarifs

1 ou 2 personnes : tarif sur demande

3 à 4 personnes : 80€ HT/h/par personne

5 à 9 personnes : 60€ HT /h/par personne

Pour toute demande spécifique ou pour une formation en entreprise, contactez-nous par mail au contact@askrh.com ou par téléphone au 06 18 70 47 42, et nous vous proposerons un programme et un devis adaptés.

