

PRODUIRE ET GÉRER DES LOCAUX COMMERCIAUX



C0355



PUBLIC

Monteur ou chargé d'opérations, chargé de prospection et de développement, responsable de projets urbains, aménageur.

Toute personne chargée de piloter des projets des locaux commerciaux.



OBJECTIFS

- › dimensionner correctement les besoins commerciaux
- › évaluer la pertinence et la viabilité de l'offre commerciale
- › identifier les activités potentielles et les besoins spécifiques qui y sont associés
 - › accompagner les activités à installer ou déjà installées.



PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports sous forme de courts exposés théoriques ou pratiques, alimentés d'exemples concrets réels, en quartier d'habitat social, rencontrés lors des différentes missions ou ayant fait l'objet de recherches spécifiques pour illustrer le propos.

Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

Quel avenir pour les locaux commerciaux (création, requalification, nouvel usage...) ? Quel rôle pour les bailleurs dans la réussite ou la requalification de ces implantations commerciales ?

Les bailleurs sociaux sont souvent démunis dans la bonne gestion ou le bon usage de locaux commerciaux. Quelles activités ? Combien ? Comment ? Avec quel fonctionnement et accompagnement ?

Nous proposons de répondre à un grand nombre de questions sur ces problématiques récurrentes et souvent traitées à la marge alors que leur impact est fondamental sur la vie d'un quartier.

CONTENU

Les grandes situations connues, la fin d'une époque et d'un système de proximité, l'émergence de nouveaux besoins

- › les grandes évolutions de ces 20 dernières années
- › la situation des locaux commerciaux dans les opérations de logements sociaux

L'avenir de ces locaux commerciaux dans les quartiers d'habitat social d'habitat mixte

- › la dimension économique et sociale
- › l'opportunité de création, de requalification, de développement d'un pôle commercial et/ou de rez-de-chaussées commerciales :
 - la réalisation d'un état des lieux, d'une évaluation concurrentielle, d'un diagnostic d'opportunités
 - l'identification des activités porteuses et leurs conditions de réussite

- la prise en compte des besoins spécifiques

- le recensement des effets leviers, des risques et les situations à éviter

- l'identification des synergies entre équipements publics et activités privées

- l'évaluation des différents modes de commercialisation

- les "plans B", les boutiques éphémères, boutiques à l'essai...

- les nouveaux modèles économiques, les opportunités et le rôle de l'Économie Sociale et Solidaire

Les conditions de réussite d'une opération à venir

- › le rôle et les marges de manœuvre du bailleur/propriétaire
- › les droits et devoirs du responsable de l'activité
- › quels autres moyens mettre en place, quels partenariats engager ?

ANIMATION

Nathalie PINEL, Consultante en développement local et études de marché pour les collectivités locales.

DATES CLASSE VIRTUELLE

- 4 avril 2024
- 14 juin 2024
- 20 septembre 2024
- 6 décembre 2024

PRIX NET : 815 EUROS - 7 h de formation

Ce prix comprend l'accès à la plateforme de diffusion.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr