



FORMATION MISE EN SCENE DES VITRINES ET MERCHANDISING
Créer ses vitrines, implanter ses collections et optimiser son chiffre d'affaire

Attirer l'attention des passants et les inciter à entrer dans votre magasin.
 Gérer les implantations de votre surface de vente
 Valoriser vos produits, collections, marques.
 Optimiser votre CA
 Contribuer à l'image et la notoriété de votre boutique.
 Séduire, fidéliser, se démarquer de la concurrence.

OBJECTIFS

Identifier les outils, techniques et règles essentielles à la mise en scène d'une vitrine ou d'un lieu dédié à la présentation visuelle et marchande.

Exploiter l'ensemble de ces techniques afin de réaliser des mises en scènes attractives en accord avec le message commercial et la charte de l'enseigne en respectant le plan de communication.

Implanter et de mettre en avant les collections et articles du magasin en respectant les règles de merchandising afin d'optimiser la surface de vente et de maximiser les ventes

Planifier une stratégie de communication marchande de la vitrine et des articles en magasin.

PROGRAMME

Communication visuelle et vitrine




Lecture, règles, vision et couleur / Utilisation et symbolique
 Les règles de présentation marchande / Les types de théâtralisation
 Plan de communication et thématiques

Merchandising et consommateurs

Les règles du merchandising / Comportement du consommateur
 Sens de circulation et zones marchandes / L'assortiment produits
 Familles, sous familles, segments / Diagnostic des implantations existantes

Installation pratique : Vitrines et Merchandising

Travail du thème choisi : partis couleur, style, décoration
 Choix des articles, de la décoration / Mise en pratique des différents types de présentations
 Installation des fonds de vitrine / Gainage des podiums, supports et installation de la décoration
 Dé-implantation de tous les articles / Préparation des squelettes
 Gestion des points chauds/froids / Utilisation des outils d'implantations
 Mise en place des collections phares / Ré-implantation des articles / Signalétique et prix.

	4 jours/ 28 heures
	Tarifs : Nous contacter
	Agenda : Nous contacter

ORGANISATION

EVALUATION

METHODES

PUBLIC

<p>28 heures de formation</p> <p>4 jours/7h/jour La formation se déroule entièrement dans votre magasin à votre rythme Cette formation peut être réalisée en Intra ou Inter entreprise</p>	<p>Entretien préalable avec le participant. Bilan avec le prescripteur. Evaluation à chaud tout au long de la formation. Evaluation à froid un mois après la formation. Evaluation de la formation. Questionnaire</p>	<p>Apports théoriques Mise en situation pratique Réalisation des vitrines Implantation des articles La formation pratique représente 70% de la formation Livret stagiaire</p>	<p>Cette formation s'adresse à tout public concerné par la valorisation de son point de vente et souhaitant améliorer son domaine de compétences.</p>
---	--	---	--