

MISE EN SCENE DES VITRINES ET MERCHANDISING

CONCEVOIR ET REALISER SES VITRINES IMPLANTER ET GERER SES COLLECTIONS OPTIMISER SA SURFACE DE VENTE ET SON CA

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

Distinguer l'ensemble des règles de composition nécessaires à l'élaboration d'une théâtralisation

Employer les techniques de présentation visuelles et marchandes adéquates au lieu à mettre en scène

Comparer le CA de son assortiment et sa clientèle

Implanter ses collections en respectant les normes du merchandising

Planifier une stratégie de communication marchande des vitrines et du magasin

Contenu pédagogique

Communication visuelle et vitrine

Plan de communication et thématiques

Boite à outils, fonds décoratifs et budget

Lecture, règles de la vision

Utilisation et symbolique de la couleur

Règles de présentation, décors et mise en scène des articles

Merchandising et consommateurs

Les règles du merchandising

Comportement du consommateur, sens de circulation et zones marchandes

Gestion de l'assortiment du magasin : Familles, sous familles et segments

Implantations et valorisation des collections et

Optimisation du CA

Cross merchandising et Cross Selling

Installation pratique : Merchandising et Vitrines

Merchandising

Diagnostic du merchandising existant

Dé-implantation de tous les articles et préparation des squelettes

Gestion des points chauds et froids

Utilisation des outils d'implantations

Réimplantation des articles et théâtralisation rayons

Signalétique

Vitrines

Travail sur le thème choisi : partis couleur, style, décoration

Choix des articles et de la décoration

Installation des fonds de vitrine

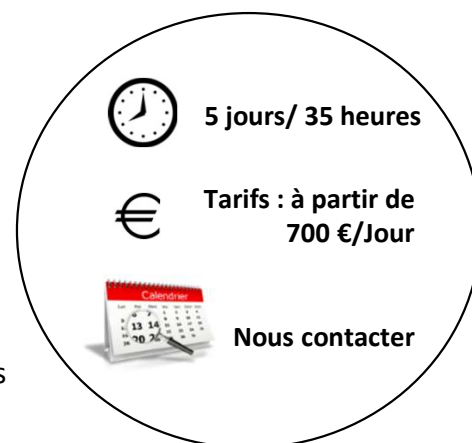
Pose des produits, groupes et décoration

Mise en pratique des différents types de présentations

Gainage des podiums et des supports

Mise en scène générale

Eclairage et prix



DUREE LIEU DE LA FORMATION	PUBLIC	PRE-REQUIS & SANCTION	INTERVENANT
<p>5 jours = 7h/jour 35 heures de formation*</p> <p>La formation se déroule entièrement dans votre magasin.</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. Salariés et TNS</p>	<p>Connaissance du magasin et des articles à la vente. Entretien préalable avec le participant.</p> <p>Sanction de la formation : Attestation de la formation</p>	<p>Catherine MONTILLOT</p> <p>Formatrice depuis 1996 et étalagiste de métier. BTS de Design d'Espace Commercial Licence en Science de l'Education</p>

METHODES PEDAGOGIQUES	MODALITE D'EVALUATION	MODALITE ET DELAIS D'ACCES
<p>Démarche active centrée sur l'apprenant qui « agit » Méthodes : Pédagogie de la découverte Transmission et apports de connaissance, utilisation des analogies Techniques et outils : Formation théorique et pratique avec alternance d'activités : Activité découvertes : questions, échanges, photos, vidéos Activités démonstratives : exposés théoriques et mises en situations pratiques Activités applicatives : Questionnaires et travaux pratiques <u>Supports pédagogiques</u> : Power Point, matériel de décoration et remise d'un livret stagiaire La formation pratique représente 60% du temps de la formation</p>	<p>Entretien préalable et photos du magasin. Recueil des attentes et des besoins Evaluation du niveau des participants</p> <p>* Evaluation de la durée de la formation en fonction de la taille du magasin</p> <p>Evaluation formative tout au long de la formation : questionnaires et cas pratiques. Evaluation des acquis Evaluation de la satisfaction à chaud Evaluation à froid deux mois après la formation.</p>	<p>Demande d'inscription à la formation : par mail ou par téléphone : Les programmes sont téléchargeables sur le site https://www.ckti.fr</p> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>

