

MISE EN SCENE DES VITRINES

CONCEVOIR SES VITRINES CRÉER LES DECORS SCENARISER SES PRODUITS

Objectifs pédagogiques

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

Reconnaitre les différents styles et tendances décoratifs

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

Employer les techniques de présentation visuelles et marchandes adéquates au lieu de la mise en scène

Planifier une stratégie de communication marchande de la vitrine

Contenu pédagogique

Communication visuelle de la vitrine

Lecture, règles de la vision

Utilisation de la couleur et symbolique

Les règles de présentation marchande

Les types de théâtralisation

Concevoir sa vitrine

Travail sur le thème choisi : l'histoire, la couleur, le style, la décoration

Choix des articles à mettre en scène

Choix de la décoration : achats ou fabrication

Croquis et préparation

Réaliser et installer sa vitrine

Installation des fonds de vitrine

Gainage des podiums et des supports

Mise en pratique des différents types de présentations

Installation des articles, mannequins

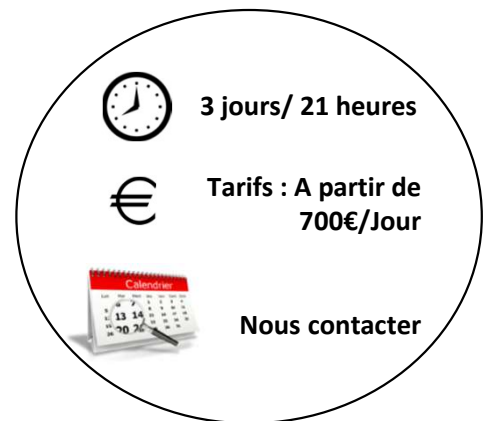
Réalisation des prix

Installation des PLV/Marques

Mise en pratique de l'éclairage

Plan de communication de sa vitrine

Création d'un rétroplanning des vitrines à l'année avec chaque thématiques et décors.





DUREE LIEU DE LA FORMATION

PUBLIC

PRE-REQUIS & SANCTION

INTERVENANT

<p>3 jours = 7h/jour 21 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 »</p> <p>Méthodes : Pédagogie de la découverte Transmission et apports de connaissance, utilisation des analogies</p> <p>Techniques et outils : Formation théorique et mise en situation pratique avec alternance d'activités :</p> <p>Activité découvertes : questions, échanges, photos, vidéos</p> <p>Activités démonstratives : exposés théoriques et mises en situations pratiques</p> <p>Activités applicatives : Questionnaires travaux pratiques</p> <p><u>Supports pédagogiques</u> : Power Point, matériel de décoration et remise d'un livret stagiaire</p> <p>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</p>	<p>Entretien préalable et photos du magasin.</p> <p>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.</p> <p>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>
--	--	---

