



## AGENCEMENT DU POINT DE VENTE MERCHANDISING MISE EN SCENE DES VITRINES

**INSTALLATION DE MAGASIN ≥ A 200 M2**

### Objectifs pédagogiques

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

Envisager l'espace d'un point de vente afin d'en optimiser sa surface

Utiliser les plans de charge pour la gestion du Merchandising des articles en magasin

Choisir le mobilier adéquate à l'agencement du lieu et des produits

Implanter les collections

Mettre en scène les vitrines.

### Contenu pédagogique

#### Merchandising et clients

Les comportements d'achats des consommateurs

Les règles du merchandising

Sens de circulation du point de vente et zones marchandes

Gestion du plan de masse

Exploitation du plan de charge

Mobilier et outils de présentations

Eclairage, signalétique et communication du magasin

Organisation des réserves

Assortiment des produits : Familles, sous familles et segments

Implantation des collections et gestion des turn-over

#### Communication visuelle et vitrine

Lecture, règles, vision

La couleur, son utilisation - La symbolique et les messages

Les règles de présentation marchande et types de théâtralisation

Le matériel et les décors

Plan de communication et thématiques

#### Application pratique : Installation du magasin : Mobilier, collections et mise en scène des vitrines

Implantation du mobilier, des gondoles, de la signalétique, des caisses, du mobilier de réserve, des cabines, des comptoirs de vente...

Préparation des squelettes pour l'implantation de tous les articles et collections en magasin

Choix du thème, de la couleur et du style de décoration

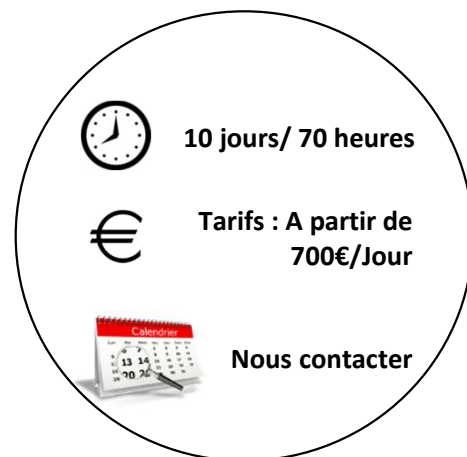
Choix des articles, des accessoires

Installation des fonds de vitrine

Gainage des podiums, supports et installation de la décoration

Scénographie des articles

Eclairage.





DUREE LIEU DE LA FORMATION	PUBLIC	PRE-REQUIS & SANCTION	INTERVENANT
<p>Boutique ≥ à 200 m<sup>2</sup></p> <p>10 jours = 7h/jour</p> <p><b>70 heures de formation *</b></p> <p>La formation se déroule entièrement sur votre lieu de vente</p>	<p>Cette formation s'adresse à tout public concerné par la valorisation d'un point de vente ≥ à 200m<sup>2</sup> et souhaitant améliorer son domaine de compétences.</p> <p>Salariés et TNS</p>	<p>Connaissance du magasin et des articles à la vente.</p> <p>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.</p> <p>BTS de Design d'Espace Commercial</p> <p>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</p> <p>Transmission et apports de connaissance, utilisation des analogies</p> <p>Techniques et outils : Formation théorique et 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 et travaux pratiques</p> <p><u>Supports pédagogiques</u> : Power Point, matériel de décoration et remise d'un livret stagiaire</p> <p><b>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</b></p>	<p>Entretien préalable et photos du magasin.</p> <p>Recueil des attentes et des besoins</p> <p>Evaluation du niveau des participants</p> <p><b>* Evaluation de la durée de la formation en fonction de la taille du magasin</b></p> <p>Evaluation formative tout au long de la formation : questionnaires et cas pratiques.</p> <p>Evaluation des acquis</p> <p>Evaluation de la satisfaction à chaud</p> <p>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</p> <p><a href="https://www.ckti.fr">https://www.ckti.fr</a></p> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>

