



AGENCEMENT DU POINT DE VENTE INSTALLER-TRANSFORMER SON MAGASIN

AGENCEMENT MERCHANDISING MISE EN SCENE DES VITRINES

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 collections en magasin
- Choisir le mobilier adéquate à l'agencement du lieu et des produits
- Planter les collections
- Mettre en scène les vitrines.

Contenu pédagogique

Etat des lieux du magasin : surface de vente, sens de circulation, mobilier, caisse, accastillage, signalétique, éclairage, ambiance et style

Etat des lieux de l'assortiment : familles de produits, sous familles, segments et CA

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

Croisement de l'existant avec les pistes d'améliorations et les changements

Application pratique : Installation du magasin : Mobilier, collections

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

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

Choix des articles, des accessoires

Installation des fonds de vitrine et gainage des podiums, supports et installation de la décoration

Scénographie des articles et éclairage.



Tarifs : à partir de
700 €/Jour
Net de toutes taxes



De 3 à 10 jours
Nous contacter





DUREE LIEU DE LA FORMATION	PUBLIC	PRE-REQUIS & SANCTION	INTERVENANT
<p>De 03 à 10 jours 07h/jour En fonction de la surface du point de vente</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 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</p> <p>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</p>	<p>Entretien préalable : recueil des attentes et des besoins et évaluation du niveau des participants 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 Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>

