



MISE EN SCENE DES VITRINES

CONCEVOIR SES VITRINES PLANIFIER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION MARCHANDE DES VITRINES

Objectifs pédagogiques

Mise à jour : 30/05/2023

Programme V

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

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

Employer les techniques de présentation 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 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, des supports et des prix

Plan de communication de sa vitrine

Création d'un rétroplanning des vitrines à l'année

Conception des thématiques.

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

De 2 à 5 jours
selon la taille du
magasin.

Nous contacter





DUREE

LIEU DE LA FORMATION

PUBLIC

PRE-REQUIS ET SANCTION

INTERVENANT

<p>De 2 à 5 jours selon la taille 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 de son point de vente 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 & 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>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</p>	<p>Evaluations formatives : Quizz, questionnaires et cas pratique.</p> <p>Evaluation finale.</p> <p>Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid.</p>	<p>Entretien préalable et photos du magasin.</p> <p>Recueil des attentes et des besoins</p> <p>Demande d'inscription à la formation par mail ou par téléphone.</p> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>
--	---	---

