



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 :

Scénariser son point de vente, ses vitrines ; Ambiancer son magasin

Estimer le Merchandising du magasin afin d'optimiser les familles de produits et leurs C.A

Utiliser le plan de masse et le plan de charge pour organiser les différentes zones marchandes

Planter ses collections

Agencer le magasin afin de maximiser les lieux d'implantation et les ambiances

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 900 €/Jour
Net de toutes taxes**



**De 3 à 10 jours
selon la taille du
magasin.**

Nous contacter





DUREE

LIEU DE LA FORMATION

PUBLIC

PRE-REQUIS & SANCTION

INTERVENANT

De 3 à 10 jours selon la taille du point de vente La formation se déroule entièrement sur votre lieu de vente	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	Connaissance du magasin et des articles à la vente. Entretien préalable avec le participant. Sanction de la formation : Attestation de la formation	Catherine MONTILLOT Formatrice depuis 1996 et étalagiste de métier. BTS de Design d'Espace Commercial Licence en Science de l'Education
---	---	---	---

METHODES PEDAGOGIQUES

MODALITE D'EVALUATION

MODALITE & DELAIS D'ACCES

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	Evaluations formatives de chaque objectif : Quizz, questionnaires et cas pratique. Evaluation finale. Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid.	Entretien préalable et photos du magasin. Recueil des attentes et des besoins Demande d'inscription à la formation par mail ou par téléphone. Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délai de 30 jours sous réserve des délais des financeurs.
--	--	---

