



## MISE EN SCENE DES VITRINES

# CONCEVOIR SES VITRINES PLANIFIER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION MARCHANDE DES VITRINES

Mise à jour : 10/10/2021

### Programme V

## Objectifs pédagogiques

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

Durée : de 2 à 4 jours  
Nous contacter



87% de réussite à la Formation

96,67% de satisfaction de la Formation





## DUREE LIEU DE LA FORMATION

## PUBLIC

## PRE-REQUIS ET SANCTION

## INTERVENANT

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ De 2 à 4 jours selon estimation la taille du point de vente</li> <li>➤ 7h/jour sur le point de vente du client</li> </ul> <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

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Démarche active centrée sur l'apprenant qui « agit »</b></li> <li>➤ Méthodes : Pédagogie de la découverte</li> <li>➤ Transmission et apports de connaissance, utilisation des analogies</li> <li>➤ Techniques et outils : Formation théorique et pratique avec alternance d'activités :</li> <li>➤ Activité découvertes : questions, échanges, photos, vidéos</li> <li>➤ Activités démonstratives : exposés théoriques et mises en situations pratiques</li> <li>➤ Activités applicatives : Questionnaires et travaux pratiques</li> </ul> <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>Evaluations formatives de chaque objectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ quizz, qcm cas pratique, questionnaires.</li> <li>➤ Evaluation des acquis</li> <li>➤ Evaluation finale</li> <li>➤ Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Entretien préalable et photos du magasin.</li> <li>➤ Recueil des attentes et des besoins.</li> <li>➤ Demande d'inscription à la formation : par mail ou par téléphone.</li> </ul> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>
--	---	---

