



MISE EN SCENE DES VITRINES

CONCEVOIR SES VITRINES PLANIFIER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION MARCHANDE DES VITRINES

Objectifs pédagogiques

Mise à jour : 10/10/2021

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

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"> ➤ De 2 à 4 jours selon estimation la taille du point de vente ➤ 7h/jour sur le point de vente du client <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"> ➤ 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 <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 de chaque objectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ quizz, qcm cas pratique, questionnaires. ➤ Evaluation des acquis ➤ Evaluation finale ➤ Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entretien préalable et photos du magasin. ➤ Recueil des attentes et des besoins. ➤ Demande d'inscription à la formation : par mail ou par téléphone. <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>
--	---	---

