



MISE EN SCENE DES VITRINES ET MERCHANDISING

CONCEVOIR ET REALISER SES VITRINES IMPLANTER ET GERER SES COLLECTIONS OPTIMISER SA SURFACE DE VENTE ET SON CA

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 théâtralisation

Comparer le CA de son assortiment afin d'ajuster ses commandes

Implanter ses collections en respectant les normes du merchandising

Employer les techniques de présentation visuelles et marchandes adéquates au lieu à mettre en scène

Planifier une stratégie de communication marchande des vitrines et du magasin

Contenu pédagogique

Communication visuelle et vitrine

Plan de communication et thématiques

Boite à outils, fonds décoratifs et budget

Lecture, règles de la vision

Utilisation et symbolique de la couleur

Règles de présentation, décors et mise en scène des articles

Merchandising et consommateurs

Les règles du merchandising

Comportement du consommateur, sens de circulation et zones marchandes

Gestion de l'assortiment du magasin : Familles, sous familles et segments

Implantations et valorisation des collections et

Optimisation du CA

Cross merchandising et Cross Selling

Installation pratique : Merchandising et Vitrines

Merchandising

Diagnostic du merchandising existant

Dé-implantation de tous les articles et préparation des squelettes

Gestion des points chauds et froids

Utilisation des outils d'implantations

Réimplantation des articles et théâtralisation rayons

Signalétique

Vitrines

Travail sur le thème choisi : partis couleur, style, décoration

Choix des articles et de la décoration

Installation des fonds de vitrine

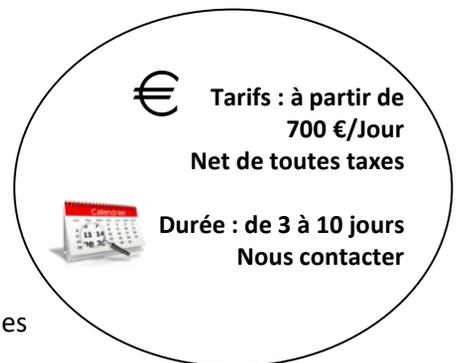
Pose des produits, groupes et décoration

Mise en pratique des différents types de présentations

Gainage des podiums et des supports

Mise en scène générale

Eclairage et prix



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 3 à 10 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>
--	--	---

