



## MISE EN SCENE DES VITRINES

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

## Objectifs pédagogiques

Mise à jour : 09/01/2025

### 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 900 €/Jour  
Net de toutes taxes

Durée : 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><b>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</b></p>	<p>Evaluations formatives de chaque objectif :</p> <p>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 sous réserve des délais des financeurs.</p>
--	---	--

