

**Durée :**

**2 jours (14 h.)**

**Les participants et leur pré-requis :**

Vendeurs Boutique

**Notre intervenant :**

Décoratrice Plasticienne - Formatrice et consultante spécialisée dans le domaine de la décoration, du merchandising et de la scénographie produits.

**L'organisation :**

**Lieu :** A déterminer Occitanie

**Dates :** à déterminer

**Horaires :** 08h30 17h00

**Coût par participant :**

**660 € HT  
(792 € TTC)**

**Renseignements et inscriptions :**

**Sabine ACCO**

**LES OBJECTIFS :**

- Savoir augmenter l'attractivité des produits par la séduction de l'offre,
- Connaître les différentes techniques de théâtralisation,
- Acquérir des outils pour optimiser l'impact commercial de la vitrine, du magasin,
- Savoir réaliser et organiser des présentations en cohérence avec le produit et le concept de l'entreprise.
- Maîtriser les techniques de base de l'action promotionnelle du rayon
- Savoir adapter son offre et l'utilisation de l'espace, à la saisonnalité et aux attentes de la clientèle

**NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:**

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices d'application en boutique.
- Remise d'un support pédagogique.
- Evaluation qualitative en fin de formation et remise d'un certificat de stage

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

**LE CONTENU DE LA FORMATION :**

- **Repérer le rôle de la vitrine, son importance**
  - Les règles d'or d'une vitrine efficace
  - Etudes des couleurs, des formes, des volumes et des matières.
  - Différentes techniques de présentation : la spécificité des produits de bouche
  - Choix des produits, coordonnées et complémentarités,
  - Comment réaliser un décor, une ambiance : les thèmes et sources d'inspiration,
  - Les matériaux.
  - Le budget.
- **Identifier le concept de présentation le mieux adapté aux produits et à l'environnement commercial**
  - Merchandising de séduction,
  - Les techniques de présentations visuelles et de théâtralisation.

■ **Analyser l'espace de vente le rendre séduisant et attractif.**

- Structurer un linéaire,
- Les implantations dynamiques (horizontal, vertical, formes, ruptures)
- Zoning : situation des points chauds et froids,
- Les typologies de circuits,
- Créer un podium événementiel,
- Mise en place P.L.V.,
- Comment valoriser un panier gourmand.

■ **Réalisation d'un travail pratique au sein du point de vente pour ancrer les bases théoriques, mise en situation des produits et réalisation d'une vitrine**