

Valoriser son point de vente pour attirer les clients

1 jour – 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Créer une ambiance et un décor favorisant la vente
- Optimiser la présentation de ses produits pour les valoriser
- Choisir l'aménagement adapté à ses produits et ses clients

PROGRAMME

- **Les réglementations et concepts de base – séquence 1**
 - la réglementation à connaître
 - les différents types de vitrine et leur rôle
 - différents matériels de présentation et décoration
 - règles de code visuel d'une vitrine ouverte ou fermée
- **Les principes de l'aménagement intérieur du magasin – séquence 2**
 - Se différencier pour se démarquer avec un agencement personnalisé éclairage, couleurs, musique, parfum...
 - Actualiser les 5 points de son positionnement (produit, clientèle,...) et aménager son espace de vente en cohérence avec son positionnement
 - Optimiser la surface de vente par un plan de circulation
- **La présentation des produits – séquence 3**
 - Optimiser l'attractivité du rayon par le merchandising du mètre linéaire (assortiment, quantité, emplacement, communication...)
 - Installer des zones pour développer les achats impulsifs ou promotions, orienter votre communication « produit » sur l'avantage client
 - Contrôler le Chiffre d'affaire/m2 et mètre linéaire

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Vidéo projecteur, paperboard
- Modalités pédagogiques : mise en situation sur des cas d'exemple, bibliographie des références

FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.
Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques :
Amélie RODET au 04 26 46 11 05

Mise à jour le 7 décembre 2023

LES

- Échanger avec les autres

Stagiaires

- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
 - Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

Saint-Etienne

DATES / HORAIRES

11 mars et 7 octobre

TARIF

224 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 5 stagiaires est atteint

Inscription possible jusqu'à 7 jours de la date de session

CONTACT

Service formation

04 77 92 38 00

formation.loire@cma-auvergnerrhonealpes.fr