

# 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](mailto:formation.loire@cma-auvergnerrhonealpes.fr)