



# AMÉNAGER ET OPTIMISER SON ESPACE DE VENTE

Formation de 2 jours qui vous permettra  
d'acquérir la méthode et les techniques  
d'aménagement de vitrine et de merchandising  
visuel






 <p><b>OBJECTIFS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rendre le point de vente plus attractif</li><li>• Séduire et attirer le client</li><li>• Apprendre à surprendre pour déclencher l'achat</li></ul>
 <p><b>PUBLIC CONCERNÉ</b></p>	Salariés et dirigeants Groupe de 3 à 6 personnes
 <p><b>DURÉE</b></p>	2 jours
 <p><b>PRÉREQUIS</b></p>	Aucun
 <p><b>COÛT</b></p>	350€/jour/personne soit <b>700€ net pour les 2 jours de formation</b> Tarif intra-entreprise nous consulter

Image not found or type unknown



## PROGRAMME

### **Apprendre les règles de base de l'étalage d'une vitrine pour qu'elle devienne un véritable pôle d'attraction**

- Les principes généraux
- Le squelette
- L'art de la composition (plan de réalisation d'une vitrine)
- Le décor thématique
- Le choix produit
- L'affichage prix
- La périodicité

### **Le merchandising visuel : Connaître l'ensemble des techniques de la stratégie marchande pour valoriser**

- L'espace de vente
- Les segmentations de l'offre
- La compréhension de l'offre
- L'impact visuel et le contact avec les produits
- Le « merchandising »

### **Les différentes étapes techniques de la présentation des produits en vitrine**

- Le décor
- Les supports
- La pose produit
- L'harmonie
- L'éclairage
- L'affichage prix

### **Le merchandising visuel : la présentation des produits et les différentes techniques de mise en place**

- La sélection des produits
- Les différents supports
- Un merchandising
- Le chargement dans les rayons
- L'information produit

### **Coaching**

Identification des axes à améliorer, afin de mettre en place les actions correctives ou réalisation d'une vitrine sur le terrain avec accompagnement du formateur

Image not found or type unknown



## DES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Approche théorique à partir d'exposés et de cas pratiques
- Mise en pratique dans les ateliers de Formeum à Nîmes
- Conseils et approches personnalisés
- Un support de cours sera remis aux stagiaires

Image not found or type unknown



## CONTACT

### **Formeum**

Tél. 04 66 879 624

Vous souhaitez en savoir plus sur cette formation ?

N'hésitez pas à remplir le formulaire en cliquant sur "Demande de renseignements", nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.

