

Décoration et Merchandising

Programme :

1. Compétences théoriques

- La force de l'image
- Les fonctions de la vitrine
- La connaissance du chaland (perception, réactions, inconscient, évolution)
- L'ambiance
- Les principes d'architecture de la vitrine
- Les règles de composition d'un visuel
- Le concept de lisibilité
- La définition d'un parti-pris
- Le travail par univers
- Le rayon (incidence des niveaux de présentation)

2. Savoir-faire

- Positionner le produit en fonction des objectifs
- Construire un visuel (rayon, vitrine, podium, stand) cohérent, lisible, attractif donc vendeur
- Multiplier et mettre en place les éléments véhicules de l'image
- Cette formation se propose d'optimiser l'impact de vos vitrines et de répondre au questionnement concernant l'organisation des rayons et le positionnement du produit

3. Pratique

- Mise en œuvre des acquis
- Modification de sa vitrine
- Analyse des évolutions des ventes et de la perception du client

Objectifs

Optimiser l'impact de la vitrine, organiser l'espace de vente, présenter le produit à la vente, communiquer efficacement, donner au produit les moyens de se vendre.

Personnes concernées

Les commerçants

Méthode pédagogique

Mise en place d'exercices pour connaître les progressions de chacun des stagiaires

Construction de sa vitrine ou de son espace de vente

Durée : nous consulter

Lieu : en entreprise

Stagiaires

8 personnes maximum