

## 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

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