



RÉUSSIR L'AGENCEMENT DE SON MAGASIN ET DE SA VITRINE

INFORMATIONS

03 88 47 10 96

mfo@metaformose.org

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Artisans
- Commerçants
- Personnes en charge de la décoration magasin d'un point de vente et de vitrines.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel, interactive axée sur la pratique pour une meilleure compréhension et application
- Supports vidéo et exercices (jeux de rôles, mises en situation...)
- Documents informatiques et papiers

PREREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire

NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 à 10 personnes

DURÉE DE L'INTERVENTION

2 journées soit 14 heures

8h30-12h et 13h30h-17h

EVALUATION

- Contrôle des connaissances en cours de formation, tests, questionnaires
- Fiche d'évaluation et de satisfaction stagiaire
- Attestation individuelle de formation

INTERVENANTS

- Formateurs seniors experts en management et en communication

Un client potentiel à 3 secondes pour être séduit par votre vitrine. Une présentation efficace est votre meilleur outil de communication pour dynamiser avec cohérence vos produits et votre politique commerciale.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- » Définir et connaître sa politique commerciale
- » Maîtriser les règles de base
- » Valoriser l'image de son point de vente
- » Faire une vitrine à thème (Noël, Pâques, St Valentin...)
- » Annoncer une promotion

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Comprendre l'enjeu des présentations

- Définir les enjeux et l'impact des présentations
- Observer et attirer le client
- Respecter la durée de vie de la vitrine

2. Connaître le jeu des couleurs et des lignes

- Marier les couleurs froides et chaudes
- Valoriser les lignes de vos présentations
- Assimiler la règle du triangle

3. Communiquer de manière efficace

- Théâtraliser son point de vente
- Communiquer de manière claire
- Annoncer les prix en respectant le balisage
- Identifier un produit ou un service

4. Gérer les saisons

- Suivre les thèmes commerciaux
- Vérifier son stock de marchandises
- Créer un book historique vitrine
- Chiffrer le retour sur investissement

5. Analyser la concurrence et les résultats

- Visiter les présentations concurrentes
- Comparer les jours d'une année sur l'autre
- Évaluer sa vitrine (points forts, points à améliorer)

6. Mettre en application

- Faire une vitrine ensemble pour un magasin
- Adapter la vitrine et le point de vente
- Analyser concrètement sur le terrain