



# 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