

# FORMATIONS INTRA ENTREPRISE

- INTRA /// INTER /// SUR MESURE /// - [www.formationccilandes.fr](http://www.formationccilandes.fr)



## DOPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES EN AMENAGEANT SON POINT DE VENTE

**Prérequis :** tout commerce et prestataires de service. Avoir une vitrine ou point d'exposition

**Objectifs :**

- Dynamiser leur espace de vente
- Mettre en scène efficacement leurs produits
- Optimiser leur potentiel commercial
- Développer son activité durablement
- Adopter des bonnes pratiques en matière d'aménagement du point de vente

**Aptitude :** avoir déjà mis en place en rayon ou en vitrine

**Compétences :** attestation de formation

**Durée :** 28 heures d'accompagnement en entreprise (4 rendez-vous)

**Délai d'accès :** Immédiat

**Tarifs :** 1400 euros net de taxe (conditions générales de vente accessibles sur notre site internet : [www.formationccilandes.fr](http://www.formationccilandes.fr))

**Méthodes mobilisées :** application pratique au sein de l'établissement. Conseils concrets et individuels

**Modalités d'évaluation :** plan d'actions décliné à l'établissement. Bilan

**Accessibilité :** ERP accessible (en entreprise)



## PROGRAMME

### Axe 1 : La vitrine et l'espace visuel

- L'impact sur le client
- Les tendances actuelles
- Les supports
- Les techniques de pose
- La création de thèmes, de décors
- L'étiquetage
- Les couleurs, le décor
- L'éclairage
- Les astuces pour corriger un volume de vitrine

### Axe 2 : Comprendre les 3 différentes techniques du merchandising

- -Définition du merchandising de séduction
- -Rappel des 12 points principaux de construction
- Technique des Classiques
- Technique des Rythmées
- Technique des Mises en scène

### Axe 3 : Mise en situation

- Les tendances actuelles
- Les supports
- Les techniques de pose (pyramides, fonds, épinglage, ...)
- Zone, positionnement, dynamisme et rythme des produits présentés
- La création de thèmes, de décors (boutique et vitrine)
- Manipulation et pratique individuelle des produits présents (mise en situation)

MAJ janvier 2020



## VOTRE CONTACT

Centre de Formation Continue de La Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes  
Siret : 184 000 024 000 10 – N° de déclaration d'activité 72 40 P 0038 40 – n° Datadock 0002338  
Contact : [davina.molines@landes.cci.fr](mailto:davina.molines@landes.cci.fr) – Programmes et inscription sur [www.formationccilandes.fr](http://www.formationccilandes.fr)



## FORMATIONS INTRA ENTREPRISE

- INTRA /// INTER /// SUR MESURE /// - [www.formationccilandes.fr](http://www.formationccilandes.fr)



**CCI LANDES**



DES HOMMES ET DES FEMMES POUR ENTREPRENDRE

### Axe 4 : Techniques de vente

- Les étapes d'un entretien de vente
- La présentation du produit : connaissance et technique
- La présentation du vendeur : apparence et attitude
- Mise en situation

MAJ janvier 2020



### VOTRE CONTACT

Centre de Formation Continue de La Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes  
Siret : 184 000 024 000 10 – N° de déclaration d'activité 72 40 P 0038 40 – n° Datadock 0002338  
Contact : [davina.molines@landes.cci.fr](mailto:davina.molines@landes.cci.fr) – Programmes et inscription sur [www.formationccilandes.fr](http://www.formationccilandes.fr)