



PROGRAMME DE FORMATION

INTRA • INTER • SUR MESURE

ACCUEIL VENTE RELATION CLIENT

MERCHANDISING
AMÉNAGER SON
POINT DE VENTE

DE 1 À 3
JOURS

Prérequis : disposer d'un espace de vente avec vitrine

Objectifs et compétences : dynamiser son espace de vente, mettre en scène efficacement ses produits afin d'optimiser son potentiel commercial et développer son activité durablement

Aptitude : adopter des bonnes pratiques en matière d'aménagement du point de vente

Durée : 1 à 3 jours (7 à 21h)

Délais d'accès : 72 heures

Tarif : sur devis

Méthodes mobilisées : support de cours, échanges, tours de table, ludopédagogie, mises en situation

Modalités d'évaluation : QCM et entretien oral au cours et à la fin de l'action de formation

Accessibilité : locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite pour la partie en centre de formation



CCI LANDES

www.formationccilandes.fr

PROGRAMME INDICATIF



THÈME 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

THÈME 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



Pour plus d'informations :
formationccilandes.fr
05 58 05 44 81

