

AMÉNAGER UNE VITRINE

Commerce - Vente

OBJECTIFS

- Connaître les principes qui vont conduire à l'élaboration d'une vitrine efficace
- Mettre en valeur les produits et donner aux clients l'envie d'acheter
- Maîtriser les techniques de présentation visuelle
- Réfléchir à la stratégie des vitrines et leur planification

PROGRAMME

Le message à transmettre : comment orienter sa communication et ses ventes ?

- Identifier les bénéfices d'une identité visuelle forte et cohérente avec celle de son entreprise
- Intégrer les directives du service marketing et les chartes de son entreprise / Comment s'orienter dans une démarche globale pour les commerces de proximité

Appréhender le choix des couleurs ou l'art du message visuel dans une vitrine

- Se représenter l'impact psychologique des couleurs
- Mariage des couleurs / Présentation des tendances actuelles / Respect des codes couleurs de la marque

Appréhender le décor de vitrine avec une approche merchandising

- Visualiser et appliquer les techniques de conception d'une vitrine (le choix des produits, la présentation des prix, le choix du mobilier)
- Élaboration des thèmes décoratifs en fonction des événements ponctuels

Optimiser l'agencement du lieu de vente : l'harmonisation vitrine / point de vente

- PLV, ILF, savoir harmoniser son PDV avec sa vitrine et retrouver les produits « vitrine »
- Composition des linéaires et des podiums en fonction de sa vitrine
- Focus sur quelques fondamentaux du merchandising linéaire

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distantiel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

➤ **Modalités pédagogiques** : Apports théoriques interactifs, mises en situation - Appui sur des cas concrets - Ateliers

➤ **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

📎 Attestation de compétence

Réf: DCOF29



DURÉE

1 jour



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 322€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Responsable de magasin, vendeur/euse...

Les + !

> Conseils personnalisés donnés par le formateur à chaque participant