

## **FORMATION DECORATION ETALAGE** **FORMATION INTRA ENTREPRISE** **MERCHANDISING ETALAGE AFFICHAGE**

### **Intitulé : MERCHANDISING ETALAGE AFFICHAGE**

#### **Objectifs Pédagogiques :**

Règles élémentaires de bases de composition d'un étalage. Maîtriser les techniques de présentation des différents produits pour optimiser les ventes et créer une ambiance. Développer son sens artistique et créatif. Développer des techniques d'animation par la mise en ambiance des produits. Accroître la rentabilité du point de vente et l'écoulement des produits, par une adaptation permanente de l'assortiment aux besoins du marché et par la présentation appropriée des marchandises.

**Prérequis :** cette formation ne nécessite pas de prérequis

**Public concerné :** Salariés, Gérants d'entreprise, Commerçants, Vendeurs, Vendeuses, Collaborateurs chargés de la présentation des produits sur le point de vente.

**Durée :** 21 heures soit 3 jours **Date et Lieu :** A définir avec le client **Tarif :** 1050 € net de TVA

**Moyens pédagogiques :** Etudes de cas, mises en situation et cours. Travail à partir d'études de cas. Supervision du formateur. Nombreuses mises en application, possibilité de s'entraîner sur ses propres produits et par rapport à son lieu de vente. Exercices avec de nombreux supports apportés par le formateur.

#### **Modalités d'accès et contact :**

L'offre de formation vous sera transmise dans un délai de 3 jours ouvrés après une prise de contact par :

email : [val-formation@orange.fr](mailto:val-formation@orange.fr) Tél : 06 81 68 25 01

Les inscriptions des participants (ou les modifications des participants) peuvent se faire jusqu'à 3 jours avant le début de la formation. Afin d'adapter notre convention de formation à votre projet de formation, nous vous demanderons de remplir une fiche d'expression des besoins.

Dès que les modalités sont définies, une convention de formation vous sera envoyée pour un retour signé à l'organisme de formation. Dès réception de la convention de formation une confirmation de stage avec les dates de formation vous sera retourné.

#### **Modalités de déroulement de suivi et de sanction :**

**Modalités de déroulement :** Formation en présentiel

Les participants travaillent sur leurs situations professionnelles concrètes et quotidiennes. L'ensemble de la documentation est remise au participant : contenus et méthode de référence, fiches pratiques, exemples, transparents utilisés au cours de la formation.

**Modalités d'évaluation et de suivi de l'action de formation :**

Emargement des feuilles de présence Questionnaire Quizz Mesure de la qualité globale de formation de l'atteinte des objectifs et de l'impact sur la vie professionnelle du stagiaire

**Sanction de la formation :** Attestation individuelle de fin de stage

#### **Accessibilité pour les personnes en situation de handicap (PSH) et à mobilité réduite (PMR) :**

Les salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et aux personnes en situation de handicap. Quel que soit votre type de handicap, nous vous dirigeons vers notre référent Handicap afin de vous proposer la meilleure alternative.

### **PROGRAMME DETAILLE**

Déroulement Pédagogique :

**Théorie :** Le cercle chromatique Les volumes La composition des volumes avec et sans décors Tests et application

**Théorie :** Le triangle d'efficacité Les différentes techniques de mise en avant (en fonction du matériel du magasin)

Application en vitrine

**Théorie :**

Les acquis sociaux-culturels Chronologie dans la mise en avant d'une opération Les points stratégiques Le principe AIDA

Réalisation d'une vitrine Evaluation

#### **3 types de merchandising**

**Le merchandising d'organisation :** Permettre aux consommateurs de trouver rapidement les produits qu'ils cherchent dans les linéaires. Faciliter les achats des consommateurs

**Le merchandising de gestion :** Etude de rentabilité de l'assortiment et du linéaire

Etude de l'optimisation et de l'implantation

**Le merchandising de séduction :** Balisage de l'espace Habillage du linéaire

**Le pouvoir d'attraction : A.I.D.A**

A .....Attention Attirer l'attention (Mise en scène)

I .....Intérêt Susciter l'intérêt (Produits intéressants)

D... ..Désir Eveiller le désir (Suggestion du besoin)

A... ..Achat Action d'achat (Provoquer l'Achat)

#### **Accueil**

Parking Enseigne Vitrine Porte Tenue du Personnel Affichage

Agencement des lieux Merchandising Exploitation Présentation marchande : rangement mobilier, surface d'exploitation, hauteur des produits : facilité d'achat Type de présentation Informations clients Rôle commercial du personnel Image Espace de circulation Facing Packaging La caisse

Version1 du 19/12/2021 Rédacteur : FAOU Valérie

[www.val-formation.com](http://www.val-formation.com)