

# Valoriser son point de vente pour attirer les clients

1 jour - 7 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Créer une ambiance et un décor favorisant la vente
- Optimiser la présentation de ses produits pour les valoriser
- Choisir l'aménagement adapté à ses produits et ses clients

## PROGRAMME

### Les réglementations et concepts de base – séquence 1

- la réglementation à connaître
- les différents types de vitrine et leur rôle
- différents matériels de présentation et décoration
- règles de code visuel d'une vitrine ouverte ou fermée

### Les principes de l'aménagement intérieur du magasin – séquence 2

- Se différencier pour se démarquer avec un agencement personnalisé éclairage, couleurs, musique, parfum...
- Actualiser les 5 points de son positionnement (produit, clientèle,...) et aménager son espace de vente en cohérence avec son positionnement
- Optimiser la surface de vente par un plan de circulation

### La présentation des produits – séquence 3

- Optimiser l'attractivité du rayon par le merchandising du mètre linéaire (assortiment, quantité, emplacement, communication...)
- Installer des zones pour développer les achats impulsifs ou promotions Orienter votre communication « produit » sur l'avantage client
- Contrôler le Chiffre d'affaire/m2 et mètre linéaire

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Vidéo projecteur, paperboard
- Modalités pédagogiques : mise en situation sur des cas d'exemple, bibliographie des références

## FORMATEUR

Formateur expérimenté dans le développement commercial et les techniques de ventes.

Pour plus de renseignements sur le profil du formateur contactez le pôle formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur  
Evaluation de satisfaction

## ACCESSIBILITÉ

Lieu accessible aux personnes à mobilité réduite.

Référent Handicap à votre disposition : Séverine DEGIRON à contacter au 04 75 07 54 00

## LES +

- Échanger avec les autres Stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction sur cette thématique

## PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEU

CMA - Guilhaud-Granges et Aubenas  
Maison des associations - Privas

## DATES / HORAIRES

Guilhaud-Granges : 26 avril 2021  
Privas : 31 mai 2021  
de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

## TARIF

210 € nets de taxe

Participation de 35 euros pour les TNS sous réserve de la décision du financeur

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

## DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 5 stagiaires est atteint  
Inscription possible jusqu'à 35 jours de la date de session

## CONTACT

Nadia GONNET  
70 allée des Ondines – BP 356  
07503 GUILHERAND-GRANGES  
CEDEX

04 75 07 54 14  
n.gonnet@cma-ardeche.fr

Siret : 130 027 956 00015

Déclaration en cours de demande auprès du  
Préfet de la Région AURA