

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 la thématique Développement commercial : 8,72/10

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

Communauté d'Agglomération Privas
Centre Ardèche
Lieu à définir

DATES / HORAIRES

13 décembre 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

na dia.gonnet@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.