

FORMATION

VALORISER SON POINT DE VENTE ET SA VITRINE

OBJECTIFS

- Acquérir des outils pour optimiser l'attraction commerciale de la vitrine et du point de vente
- Apprendre les différentes techniques de présentation des produits et d'aménagement d'espace commercial.

Prérequis

Aucun

Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint collaborateur, salarié, porteur de projet ou demandeur d'emploi

Modalités pédagogiques

Formateur spécialisé dans le merchandising. Apport théoriques, exercices, mise en pratique, support remis aux participants. Possibilité d'un suivi individuel

Evaluation

Validation des acquis par le formateur, enquête de satisfaction et attestation de suivi de formation

Modalités et délais d'accès

Inscription par tél., mail ou site internet. Jusqu'à la veille de la formation (nombre limité)

Accessibilité

Conditions d'accès au public en situation de Handicap, contactez le référent Handicap au 05 63 09 09 58

PROGRAMME - COMPETENCES

- Analyser avec le commerçant de son point de vente
- Amener un regard d'expert sur le point de vente
- Faire ressortir les points forts et les leviers d'améliorations du point de vente
- Apport d'élément théorique pour transmettre des règles de bases en aménagement de PDV, vitrine, intérieur du magasin : Les facteurs d'ambiance (mobilier, éclairage, matériaux, la couleur, utilisation de l'espace)
- Les typologies de circuits, Zoning : situation des points chauds et froids
- Structurer un linéaire, Les implantations dynamiques (horizontal, vertical, formes, ruptures)
- Les tendances
- Etablir un plan d'action avec des objectifs concrets à mettre en place

Durée : 7 heures – 1 jour

Dates et horaires : Consulter la page de la formation sur notre site internet

Lieu : CMA 82, 11 rue du Lycée 82000 Montauban

Tarif : 210 € (prise en charge possible par le Conseil de la Formation, OPCO, Pôle Emploi ou CPF)

Contact et inscription : Laurie TOURNAYRE
05 63 92 92 22 – formation@cm-montauban.fr