



PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

Stratégie commerciale (réf. VITR2)

Valoriser son point de vente

Durée : 2 jours

Prérequis à l'entrée en formation

Apporter des images de votre vitrine ou stand pour une personnalisation de la formation



Objectifs de la formation

- Savoir aménager un point de vente pour le rendre plus efficient sur le plan commercial. Connaître les règles de base d'une présentation vendeuse
- Découvrir et appliquer les techniques avancées en matière d'aménagement de vitrines, stand...
- Choisir l'emballage le plus adapté pour ses produits et réussir ses étiquettes de prix



Programme de la formation

- Introduction au stage
- Définition de la clientèle cible
- La règle « Le nombre d'or »
- Les bases d'une présentation vendeuse et décorative
- Découvrir les différents types de vitrine ou d'agencement d'intérieur
- La valorisation des produits par l'éclairage
- Savoir réaliser une frise annuelle prévisionnelle de vitrine
- Connaître les fournisseurs de matériel de décoration de lieu de vente
- Savoir définir les sens de circulation dans l'espace de vente
- Connaître les points chauds et les points froids dans la zone de vente.
- Travail sur les 5 sens et la mémoire des sens,
- Rédiger une trame narrative avec les valeurs pour exposition ; Rédaction d'un storytelling,, comment trouver les tendances avenir ,
- Réflexion sur la signalétique de vente (étiquettes, packaging...



Modalités et délais d'accès

Positionnement pédagogique du stagiaire en amont de la formation.
Signature du bulletin d'inscription & du contrat de formation professionnelle.
La formation est suivie dans un délai d'un semestre maximum à compter de l'inscription.

Public visé

Artisan, conjoint collaborateur, créateur d'entreprise, salarié

Contact pédagogique :

Sébastien MATHIEU : 04 67 72 72 49
s.mathieu@cma-herault.fr

Modalités pédagogiques :

Formation en présentiel et/ou à distance

Matériel

Salle de cours
Tableau
Vidéo projecteur
PC

Profil du formateur

Animateur économique des métiers
Niveau II ou formateur extérieur agréé par une procédure de marché public.

Modalités d'évaluation & débouchés

En fonction des compétences à évaluer, différentes modalités d'évaluation sont mobilisées : quiz, évaluation des productions réalisées par les stagiaires, étude de cas, jeux de rôle...

Validation :

A l'issue de la formation, une attestation de formation est délivrée en intégrant l'évaluation des acquis

Accessibilité aux personnes handicapées :

Oui, Cf. livret d'accueil de la CMA34.

Tarifs :

- Créateurs d'entreprise : 210€ / jour
- Chefs d'entreprise : 210€ / jour
- Salariés : 210€ / jour

Inscription & informations :

Service formation CMA 34
04 67 72 72 25
n.benoit@cma-herault.fr