

Le merchandising: rendez votre vitrine attractive



Public

Toute personne active dans un point de vente et qui est amenée à gérer l'agencement de ses produits et/ou la mise en valeur de sa vitrine.

Objectifs

L'importance de la présentation des produits dans les rayons ou dans une vitrine est souvent négligée, et pourtant, elle constitue un réel canal de vente! L'objectif de cette formation est d'apprendre à mettre en valeur vos produits sur leur lieu de vente afin d'attirer le client.

- La définition du merchandising
- Les notions de marketing liées à la mise en valeur du magasin
 - Marketing sensoriel
 - Identité visuelle du magasin
- La mise en valeur des produits dans un rayon/un étalage
 - Présentations de qualité et attractive
 - Rôles des produits
 - Impact
 - Techniques d'agencement dans le magasin en fonction des produits
 - Techniques en matière l'étalage
 - Communication visuelle : travailler les couleurs, les styles, les matières, etc
- La vitrine du magasin
- La circulation dans le point de vente
- Le profil des consommateurs
- Le climat et l'ambiance du magasin
- Cas pratiques et exemplification

Informations pratiques

> Droit d'inscription

- ✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

> Certificat - Attestation

Attestation de participation

> **Aides sectorielles à la formation**

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet Fonds sectoriels de formation