

Rendez votre vitrine attractive 1 jour

Objectif général

En un jour vous pourrez réaliser votre autodiagnostic et de comprendre les meilleurs choix d'agencement selon les caractéristiques de votre commerce. Vendez plus en utilisant les techniques de merchandising et rendez votre boutique agréable.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Durée

7 heures

Pré-requis

Posséder une boutique ou un commerce avec vitrine.

Plages horaires

De 08h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Matin

☒ Prendre les décisions pour aménager, améliorer et agrémenter sa boutique.

- L'évaluation commerciale du point de vente : mon activité, mes clients, les visiteurs, l'organisation...
- Mes modes d'actions commerciales, mon rythme de commercialisation, mon positionnement.
- L'analyse du positionnement de ma boutique et de ma vitrine : couleur, enseigne, éclairage...

Après-midi

☒ Animer son espace de vente pour attirer la clientèle pour vendre plus.

- La présentation des points forts et faibles de chacune des techniques de merchandising (la vitrine, l'affichage...).
- La valorisation des produits.
- La logique d'organisation des espaces commerciaux (les espaces d'exposition, l'espace clients, la caisse).

Moyens et encadrements pédagogiques

- ☒ Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- ☒ Animation par des consultants experts dans le domaine.
- ☒ Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- ☒ Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>