

## 4.2.5 - DEMARQUEZ-VOUS SUR LES MARCHES (1 JOUR)

### Objectif général

Une journée pour rendre votre stand incontournable sur les marchés : affichez efficacement les atouts de vos produits, jouez sur les promotions et découvrez les techniques d'accroche adaptées au comportement d'achat spécifique à ce contexte

**Durée : 7h**

### Objectif pédagogique

- Rendre son stand incontournable sur les marchés
- Afficher efficacement les atouts de ses produits
- Concevoir des promotions spécifiques
- Découvrir les techniques d'accroche adaptées

### Prérequis

- Avoir identifié le ou les marchés cibles ainsi que les produits qui y seront présentés.

### Les + de votre CMA FORMATION :

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau
- Directement opérationnelles en entreprise

**Public :** Chefs d'entreprise / Conjoint(e)s / Salariés / Demandeur(e) d'emploi

**Plages horaires :** De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

**Formateur.trice :** Expert(e) du domaine

### Suivi et évaluation :

- Acquis mesurés en entrée et en fin de formation.
- Attestation de formation
- Effectif : 6 à 12 personnes

### Moyens et méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques interactifs.
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos).
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOCAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

### Modilité d'inscription :

Toutes l'année, jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation, après entretien préalable et signature d'une convention de formation simplifiée.



Pour plus d'informations

The  
Frenchie

### Séquence 1 :

Rendre son stand incontournable sur les marchés

#### Matin

- Les grands principes de valorisation de l'étalage
- Le pouvoir des couleurs (visibilité, attraction)
- La mise en valeur des produits
- L'affichage des prix et des promotions

### Séquence 2 :

Afficher efficacement les atouts de ses produits  
Concevoir des promotions spécifiques

#### Après-midi

- Les comportements d'achat de la clientèle sur les marchés
- Le parcours du client face aux étalages
- L'accroche : l'écoute active, les questions qui font vendre

*Partout présents*

# LA CHAMBRE

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :  
04 84 31 00 00 - [contact@cmar-paca.fr](mailto:contact@cmar-paca.fr)

**ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE**  
[formationcontinue04@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue04@cmar-paca.fr)

**HAUTES-ALPES**  
[formationcontinue05@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue05@cmar-paca.fr)

**ALPES-MARITIMES**  
[formationcontinue06@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue06@cmar-paca.fr)

**BOUCHES-DU-RHÔNE**  
[formationcontinue13@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue13@cmar-paca.fr)

**VAR**  
[formationcontinue83@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue83@cmar-paca.fr)

**VAUCLUSE**  
[formationcontinue84@cmar-paca.fr](mailto:formationcontinue84@cmar-paca.fr)

## CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L' ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D' AZUR

Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pèbre, 13008 Marseille  
N° SIRET : 130.020.878.00240  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du  
préfet de région PACA

Rdv sur [cmar-paca.fr/catalogues-des-formations](https://cmar-paca.fr/catalogues-des-formations)