

FORMATION

La vitrine, un atout de vente

Les principes d'une vitrine attractive et efficace pour impulser l'acte d'achat

Durée : **1 jour**

Date : jeudi 22 janvier 2015

Lieu : Aubagne (ou redéfinir en fonction des inscrits)

Public

Adhérents d'Activargile Provence

Pré-requis : aucun pré-requis n'est nécessaire pour cette formation

Objectifs

Acquérir les principes
d'une vitrine
attractive et efficace

- Connaître les règles de bases de la réalisation d'une vitrine.
- Optimiser l'organisation d'une vitrine, d'un podium...
- Concevoir une vitrine avec méthode.
- Apprendre à raconter une belle histoire pour interpeler le client, le « faire entrer » pour impulser l'acte d'achat.
- Théâtraliser, valoriser les produits par un décor.
- Connaître les critères de sélection des produits vitrine.
- Utiliser la vitrine comme outil stratégique commercial.

Les +

de la formation

- Une formation-action pour expérimenter immédiatement des solutions concrètes.
- Une pédagogie active et participative, alternant les apports théoriques, les cas pratiques adaptés aux entreprises de la filière argile, et l'analyse des documents de chacun (photos, plans des lieux de vente, stand...)
- Des outils opérationnels : un cahier technique de la vitrine est remis au participants.
- Des conseils personnalisés : la formatrice vous accompagne dans votre réflexion tout au long de la journée et
- Un suivi post-formation par un entretien téléphonique –et échange de mails, photos- dans le mois qui suit la formation afin d'analyser les points forts, les difficultés et évolutions dans la mise en œuvre de vos acquis sur le terrain.

Modalités

pratiques

- Etre adhérent d'Activargile Provence
- Tarif : 245€ (hors repas/transport)
Adressez-vous à votre OPCA pour la prise en charge financière de tout ou partie de votre formation, selon votre statut :

Vous êtes :

- Artisan, ou inscrit au répertoire des métiers : la Chambre des métiers de votre département
- Artiste, inscrit à la Maison des Artistes : l'AFDAS
- Indépendant, libéral, autoentrepreneur : AGEFICE, FIF-PL...

(L'organisme collecteur dont vous dépendez est noté sur votre dernière attestation de cotisation de l'URSSAF ou du RSI.)

- Sans OPCA, contactez-nous !

- Pour vous inscrire, remplissez et envoyez le bulletin d'inscription à : Activargile Provence, 290 Traverse de la Vallée, 13400 Aubagne, ou par mail à contact@activargile-provence.fr.

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à appeler : Anne d'Isoard au 04.42.70.35.54

Activargile Provence

La vitrine, un atout de vente

Les principes d'une vitrine attractive et efficace pour impulser l'acte d'achat

Contenu de la formation :

Matin :

■ **Découverte des incontournables de la vitrine**

Exercice de découverte des 3 facteurs de réussite d'une vitrine à travers un « **photo langage** ».

- l'aménagement de la vitrine,
- la présentation des produits, son étiquetage prix,
- l'ambiance.

Echanges sur l'intérêt et les éléments constitutifs d'une « bonne vitrine ».

■ **Les points clés de la construction d'une vitrine**

- Débriefing sur les points concernant l'aménagement de la vitrine, la présentation des produits, l'ambiance.
- Identifier collectivement pour chaque axe des points clés pour construire une vitrine attractive.
- Déduire collectivement les incontournables de la vitrine.

Conclusion avec test d'auto évaluation.

■ **La présentation visuelle et ses techniques**

Exercice de découverte : Cas pratique de travail en binôme, application en 3D avec supports de présentation (cubes) + produits + éléments de décor.

Analyse des réussites et difficultés rencontrées dans la mise en œuvre de l'exercice.

Après-midi

Les points clés de la présentation visuelle et ses techniques :

- Les règles de composition
- Le rythme
- Les couleurs
- l'éclairage

Conclusion avec test d'auto évaluation.

■ **La vitrine et la stratégie commerciale**

Exercice de découverte : Cas pratique de travail en groupe, définir un calendrier type de vitrines en fonction de la spécificité commerciale.

Les points clés de la stratégie commerciale de la vitrine :

- Définir un objectif
- Définir un calendrier
- Définir le budget vitrine
- Définir le positionnement des produits vitrine en magasin

Suivi

Entretien téléphonique dans le mois qui suit le jour de formation : Analyse des points forts, des difficultés et des évolutions observées dans la mise en œuvre des acquis sur le terrain.

L'intervenante : Béatrice Lombart