



Le Centre Français de Formation

L'art de maîtriser ses compétences

PROGRAMME DE FORMATION

DÉCORATION DE VITRINE ET MISE EN VALEUR DU POINT DE VENTE

CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE 21 Heures

I – Objectifs du module

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

1. Comprendre la finalité et les enjeux du merchandising
2. Connaître les règles d'application du merchandising visuel sur le point de vente
3. Organiser le point de vente
4. Optimiser et mettre en valeur ses produits et services
5. Mettre en valeur le merchandising visuel

II – Public et pré requis

- **Taille des groupes :** 10 participants maximum
- **Type de public :** Tout public
- **Connaissances requises :** Aucune

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Supports et matériels utilisés :** Supports de stage en version électronique et/ou papier
- **Modalités pédagogiques :**
 - Théories et exercices
 - Analyses, réflexions
 - Mises en pratique, simulations, jeux de rôles
 - Autoscopie : Technique audiovisuelle de formation, reposant sur l'analyse en groupe de sa propre image filmée.
 - Débrief, corrections et apports de l'animateur
- **Intervenant :**

IV – Modalités de suivi, d'évaluation et de sanction

- **Modalités de suivi :** Feuilles de présence émargées par demi-journée par les stagiaires et le formateur
- **Modalités d'évaluation :** Questionnaire de positionnement, Mises en situation, entretiens, questionnaires
- **Modalités de sanction :** Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur

PARIS FORMATION - 19 rue Bouchardon 75010 Paris - 01 40 35 95 51 - <https://lecentrefrancaisdeformation.fr/>

Numéro de Déclaration d'Activité : 11756205875

Organisme de formation inscrit au RCS Paris sous le numéro 895398923 auprès du Préfet de la région d'Ile-De-France- Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



Le Centre Français de Formation

L'art de maîtriser ses compétences

V – Modalité de déroulement

- **Dates** : A définir
- **Lieu** : A définir
- **Durée** : 21 heures
- **Horaires** : A définir

VI – Contenu détaillé et séquencé de l'action

1. Introduction au merchandising visuelle : finalité et enjeux du merchandising

- Qu'est-ce que le merchandising ? Qu'est-ce que le merchandising visuel ?
- Savoir identifier l'image de mon enseigne pour optimiser ses présentations
- Déterminer les missions opérationnelles du merchandising visuel

2. Connaître les règles d'application du merchandising visuel sur le point de vente

- Soigner la présentation globale de son point de vente (Produits ou services)
- Les points à évaluer ou analyser : ambiance, présentation, personnel
- Appréhender la notion du marketing sensoriel associé au merchandising visuel

3. L'organisation de votre point de vente ou la mise en valeur de vos produits ou service

- Focus sur l'agencement globale de votre PDV est le sens de circulation
- S'approprier les règles d'implantation des produits brochures (papier au digitale)
- Comprendre le fonctionnement des clients pour être source de position ou d'optimisation.

4. Savoir optimiser et mettre en valeur ses produits ou services

- Comprendre la situation du point de vente
- Étudier la clientèle et la concurrence
- Développer sa présentation visuelle en fonction de son contexte

5. Mettre en valeur merchandising visuel le promotionnelle

- Appréhender de bonnes pratiques pour Réussir à l'implantation de la promotion sur le point de vente
- Organiser le planning promotionnel dans la saisonnalité
- Gérer l'information et la publicité sur le lieu de vente, l'apport de l'électronique.