Commercial

Valoriser son point de vente pour attirer les clients

1 jour – 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Créer une ambiance et un décor favorisant la vente
- Optimiser la présentation de ses produits pour les valoriser
- Choisir l'aménagement adapté à ses produits et ses clients

PROGRAMME

- Les règlementations et concepts de base – séquence 1

la règlementation à connaître
les différents types de vitrine et leur rôle
différents matériels de présentation et décoration
règles de code visuel d'une vitrine ouverte ou fermée

- Les principes de l'aménagement intérieur du magasin – séquence 2

Se différencier pour se démarquer avec un agencement personnalisé éclairage, couleurs, musique, parfum…
Actualiser les 5 points de son positionnement (produit, clientèle,…) et aménager son espace de vente en cohérence avec son positionnement
Optimiser la surface de vente par un plan de circulation

- La présentation des produits – séquence 3

Optimiser l'attractivité du rayon par le marchandisage du mètre linéaire (assortiment, quantité, emplacement, communication…)
Installer des zones pour développer les achats impulsifs ou promotions, orienter votre communication « produit » sur l'avantage client
Contrôler le Chiffre d'affaire/m2 et mètre linéaire

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Vidéo projecteur, paperboard
- Modalités pédagogiques : mise en situation sur des cas d'exemple, bibliographie des références

FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

- Formation animée au sein des locaux de la CMA, accessible aux personnes à mobilité réduite
- Référent handicap à votre disposition contactez le service formation

Mise à jour le 14 février 2023

LES +

- Échanger avec les autres stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction : détail sur le site internet

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU/DATES / HORAIRES

Montélimar : 6/11

Aubenas : 16/10

Ardèche : 9-12h, 13h-17h

Drôme : 8h30-12h, 13h-16h30

Ardèche : 9-12h, 13h-17h

TARIF

420 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Nous retourner le bulletin d'inscription au plus tard 3 jours avant le 1er jour de la formation

CONTACT
Service formation Ardèche
04 75 07 54 14
formation.ardeche@cma-auvergnerhone.alpes.fr

Service formation Drôme
04 75 48 72 41
formation.drome@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.