

Valoriser son point de vente

Objectif	<p>Savoir aménager un point de vente pour le rendre plus efficient</p> <p>Connaître les règles de base d'une présentation vendeuse</p> <p>Découvrir et appliquer les techniques en matière d'aménagement de vitrines,</p> <p>Choisir l'emballage le plus adapté pour ses produits et réussir ses étiquettes prix</p>
Prérequis	Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise
Public	Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi
Programme	<p>Identifier les forces et les faiblesses du point de vente – Soigner l'extérieur pour vendre à l'intérieur</p> <ul style="list-style-type: none"> · Définition de la clientèle cible, afin d'ajuster au mieux sa surface de vente, · La règle « Le nombre d'or » qui permet l'organisation de l'espace, le rôle des décors,... <p>Les clefs d'un agencement réussi - Le marketing sensoriel au service des ventes en magasin</p> <ul style="list-style-type: none"> · Les bases d'une présentation vendeuse et décorative, les différents types de vitrine · Connaître les fournisseurs de matériel de décoration de lieu de vente · Savoir définir les sens de circulation dans l'espace de vente · Connaître les points chauds et les points froids dans la zone de vente. <p>Comment faire venir les clients en magasin : les outils de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> · Travail sur les 5 sens et la mémoire des sens, · Travail sur la sélection des spécifiques de certains des produits ou services, · Rédiger une trame narrative avec les valeurs pour exposition ; Rédaction d'un storytelling, · Comment trouver les tendances avenir (défilé, boutiques déco, salon pro, ...), · Réflexion sur la signalétique de vente, Sens de circulation et impact sur les ventes. <p>Comment bien accueillir les clients en magasin – De la vente au conseil personnalisé</p> <ul style="list-style-type: none"> · Les dernières tendances en matière de packaging · Les règles de présentation d'un produit · Expliquer le couple emballage produit, Fonctionnement des étiquettes.
Méthodes mobilisées	Formation collective en présentiel, Alternance apport théorique et mise en situation par des travaux pratiques, Méthodes interrogative et démonstrative
Evaluation (modalités)	Cas pratique, questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.
Accessibilité aux personnes handicapées	Formations accessibles aux personnes handicapées, Référent handicap: r.steyskal@cma-gers.fr
Durée, modalités d'accès	Inscription par téléphone ou par mail. Jusqu'à la veille de la formation
Durée	14 heures
Tarifs	420 € (prise en charge possible totale ou partielle par le FAFCEA, OPCO, France Travail...)
Dates et horaires	Consulter notre site Web pour le calendrier / 9h-17h
Lieu	CMA32 – 1 avenue de la République 32550 PAVIE
Modalités d'accueil	Parking gratuit, restauration sur place Livret d'accueil consultable sur notre site Web - https://urlz.fr/pclH
Contact et inscription	Danièle Cayet - 05 62 61 22 53 - service-formation@cma-gers.fr