

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
 - La réglementation à connaître
 - Les différents types de vitrines et leur rôle
 - Les différents matériels de présentation et décoration
 - Les règles de code visuel d'une vitrine ouverte ou fermée
- Les principes de l'aménagement intérieur du magasin
 - 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
 - Optimiser l'attractivité du rayon par le merchandising du mètre linéaire (assortiment, quantité, emplacement, communication...)
 - Installer des zones pour développer les achats impulsifs ou les promotions
 - Orienter votre communication « produit » sur l'avantage client
 - Contrôler le chiffre d'affaires/m2 et mètre linéaire

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Vidéoprojecteur
- Support de cours
- Exercices pratiques

FORMATEUR

Formateur du réseau des CMA, diplômé, expérimenté dans la thématique enseignée.
Expérience en conseil des TPE.
Coordonnées transmises lors de la convocation ou sur demande.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur à l'issue de la formation.

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner, contacter le service formation de votre CMA :
04 76 70 82 10.

LES



- ↳ Échanger avec les autres stagiaires
- ↳ Exemples concrets
- ↳ Gagner en chiffre d'affaires
- ↳ Taux de satisfaction : [détails sur le site internet](#)

PUBLIC

- ↳ Chef d'entreprise artisanale
- ↳ Conjoint (collaborateur, associé)
- ↳ Salarié
- ↳ Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

Grenoble ou Bourgoin-Jallieu

DATES / HORAIRES

[Cf. planning](#)

TARIF

224 € nets de taxe
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).
Nous contacter

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session.

CONTACT

Service Formation Continue
04 76 70 82 09
formation.isere@cma-auvergnerhonealpes.fr