

Objectif de la formation

Apprenez à mettre en valeur une surface de vente

Grâce à une formation de merchandising opérationnel qui associe les tendances actuelles et les fondamentaux de l'agencement de magasins.



Visual Merchandising opérationnel



MERCHANDISING & AGENCEMENT PROFESSIONNEL

Durée

20 jours – 140 heures
9H30-13H00/14H00-17H30

Montant

Prix professionnels : 3260 euros
Prix particuliers : 2975 euros

Formateurs

Professionnels de la décoration

Pré-requis

Excellente organisation, aptitudes manuelles, bon relationnel et écoute
Power point ou Indesign, Photoshop

Public visé

Professionnels

Professionnels de la décoration intérieure
Gérants et salariés d'enseignes commerciales

Démarche pédagogique

- Transmettre des compétences métiers
- Expérimenter par la mise en pratique
- Evaluer les compétences transmises

Fiche en ligne

<http://bit.ly/10uxhYr>

Principaux acquis en fin de formation

- Capacité à agencer une surface de vente
- Capacité à mettre en valeur une offre produit
- Capacité à organiser une vitrine

Programme

› 1. Le merchandising opérationnel

- Comprendre les fondamentaux du merchandising: rôle, données chiffrées, psychologie...
- Acquérir les techniques du merchandising: optimisation de la surface de vente, rentabilité...
- Découvrir les tendances actuelles et le merchandising émotionnel et sensoriel
- Choisir le mobilier, la PLV et la signalétique

› 2. Les décors et la scénographie de vitrines

- Découvrir les tendances actuelles et les sources d'inspiration
- Mettre en valeur les vitrines: rôle des vitrines, techniques de réalisation...
- Créer un concept décoratif et décliner une scénographie
- Mettre en pratique avec la création de vitrines et espaces de ventes

› 3. La relation client et la conduite du projet

- Analyser la demande client et élaborer un cahier des charges
- Organiser sa sélection de partenaires et fournisseurs et planifier les étapes d'organisation du projet
- Représenter et vendre son projet (étude de cas avec conception d'un projet)