

Aménagement des espaces de vente

(Durée estimée : 7h)

Objectifs

Présenter un certain nombre de conseils généraux sur l'aménagement du point de vente. Chaque point de vente étant unique, ces conseils devront être adaptés à l'activité, aux caractéristiques du local et à son environnement.

Contenu de la formation

- **L'extérieur**
La façade, les matériaux, les accès, quels choix de couleurs, comment mettre en avant l'enseigne, quel éclairage choisir, comment faire sa vitrine
- **L'intérieur**
Du mobilier à la décoration en passant par l'ambiance, quels éléments sont à prendre en compte pour que le client se sente bien ?
- **Aménager son espace selon la manière dont se déplace le client**
Ce qui doit être au fond / Ce qui doit être devant / Ce qui doit être près de la caisse
Distinguer les zones de vente, la disposition des rayons, l'importance de l'éclairage
Comment bien étiqueter
- **Maintenir l'attractivité du point de vente en se distinguant de ses concurrents**
Développer La thématique promotionnelle, Éléments à vérifier quotidiennement par le commerçant pour maintenir l'attractivité, Apprendre à se différencier de ses concurrents , Affirmez votre identité et donnez une âme à votre point de vente

Moyens pédagogiques

Apport théorique et pratique
Apport méthodologique
Etudes de cas

Moyens techniques

Salle de formation avec Vidéo projecteur ou Ordinateur avec connexion internet

Evaluation des acquis

Pratique sur point de vente

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commerçants, merchandisers

Modalités d'accès

INTRA entreprise

Durée d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite en présentiel ou en classe virtuelle. Pour plus de précision, nous contacter.

Mise à jour du programme : 14/12/2023