

Les + de cette formation :

La scénarisation du point de vente est essentielle. Elle fait de votre point de vente un lieu agréable à visiter, et la théâtralisation des produits est la meilleure valorisation possible de vos best sellers. En mettant en lumière votre magasin, elle donne envie au client d'acheter, et de revenir !



Durée : 14 heures



Public : Tous collaborateurs en contact direct avec la clientèle magasin

Programme J1 Matin

L'importance de la mise en scène des produits

- Au fait c'est quoi une théâtralisation?
- C'est quoi un visuel merchandiser
- Merchandising de séduction
- Profil des clients
- Pourquoi théâtraliser
- Bienvenue dans une parenthèse pour s'émerveiller

Tendances

- Comprendre les tendances et éviter les fautes de goûts
- Au fait, c'est quoi une tendance?
- Être tendance, c'est être dans le coup !

Image de marque

- Trouver des idées de théâtralisations toute l'année
- Identifier son image de marque
- Exemple d'image de marque d'une enseigne

Programme J1 Après-midi

Planifier toute l'année

- Planifier l'animation de son espace toute l'année
- Le bon thème au bon moment
- Faire tourner les scènes
- Animation calendaire
- Planifier toute l'année
- Visuels exemples de décors thématiques

Planifier son année

- Etablir un calendrier d'implantation pour le sas sur l'année à venir

Raconter l'histoire

- Concevoir des théâtralisations sur mesure
- Du thème au scénario
- Mise en œuvre
- Visuels exemples de différents décors thématiques de la tendance JUNGLE

Colorimétrie

- Concevoir des univers sur mesure
- Visuels exemples de décors thématiques couleurs

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Développer vos connaissances et votre créativité pour organiser un espace en lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Comprendre le comportement des clients pour agencer votre point de vente
- Maîtriser les techniques de mise en avant produit et des temps forts de la saison.
- Utiliser les leviers du merchandising pour développer votre chiffre d'affaires



Programme J2 Matin

Revêtements

- S'approprier des bases techniques solides pour théâtraliser
- Utiliser les revêtements pour cadrer les espaces
 - Les fonds
 - Les sols
 - Nuancier à manipuler

Faire ses courses en images

- Sélectionner les bons produits au service de l'histoire
- Méthode active : Travail en petits groupes Nuancier à manipuler

Fil conducteur

- Comprendre le parcours client
- Cibler des emplacements stratégiques pour optimiser l'implantation
- Garder le client en haleine

Perspectives

- Comprendre les perspectives visuelles
- Cibler des emplacements stratégiques pour optimiser l'implantation

Programme J2 Après-midi

Mise en scène

- Gagner en lisibilité et en efficacité sur la théâtralisation
- Pratiquer la mise en scène
- Construire la scène au service de l'histoire

Finitions

- Connaître les obligations légales
- Soigner les finitions
- Les prix
- Etiquetage
- Emballage/Étiquettes
- Techniques
- Propreté

Rétroplanning

- Mettre en place un rétroplanning d'intervention

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Développer vos connaissances et votre créativité pour organiser un espace en lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Comprendre le comportement des clients pour agencer votre point de vente
- Maîtriser les techniques de mise en avant produit et des temps forts de la saison.
- Utiliser les leviers du merchandising pour développer votre chiffre d'affaires

