

Objectif :

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 en présentiel



Public : Tous collaborateurs en contact direct avec la clientèle magasin

**1 550 € HT/Jour /
groupe (INTRA)***

**350 € HT/Jour /
pers. (INTER)***

*Frais de déplacement du formateur inclus

6 participants minimum

** 6 part. min / 8 maximum

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

A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de :

- 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 halène

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



A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de :

- 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



Prérequis : Aucun

Objectifs opérationnels

- 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

Méthodes et moyens pédagogiques

- Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés théoriques, des exercices pratiques d'application et d'études de cas.

Ressources pédagogiques

- Les ressources pédagogiques (supports de cours et documentations complémentaires jugées utiles par l'intervenant) sont remises lors de la formation par un lien de téléchargement envoyé par mail par votre RRH local.

Moyens techniques

- Le parcours d'apprentissage prévoit une alternance d'exposés théoriques, des exercices pratiques d'application et d'études de cas.
- Avant la formation, l'apprenant renseigne en ligne sur invitation de connexion, un questionnaire d'Analyse du besoin afin :
 - Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
 - De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la Fiche programme correspondent à ses attentes
 - De confirmer qu'il dispose des connaissances minimales ou prérequis mentionnés pour suivre avec aisance la formation (les solutions nécessaires pour les atteindre seront étudiées en amont de la formation).
 - D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage

Qualification des intervenants

- Nos intervenants sont tous des formateurs qualifiés, attentifs au renouvellement régulier de leurs compétences de formateurs, et sélectionnés avec soin par nos référent pédagogique.

Méthodes et modalités d'évaluation

EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUES ET/OU PRATIQUES

Cette évaluation est réalisée en ligne en fin de formation sur la base d'un questionnaire individuel. Elle permet de mesurer le niveau d'atteinte des objectifs opérationnels par l'apprenant. La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de fin de formation mentionnant le niveau d'acquisition de l'apprenant.

MESURE DE LA SATISFACTION DES APPRENANTS

Cette évaluation individuelle réalisée en ligne en fin de formation, mesure le niveau de satisfaction de l'organisation et des conditions d'accueil, des qualités pédagogiques du formateur ainsi que des méthodes, moyens et supports d'apprentissage utilisés. Elle fait l'objet d'un enregistrement en vue de l'analyse et du traitement des appréciations formulées en comité qualité.

Modalités d'Accessibilité

- Afin de mettre en œuvre toutes les mesures d'accompagnement nécessaires à la formation de la personne en situation de handicap permanent ou temporaire, contacter en amont de la formation, notre Référent handicap, Madame **Lauriane RENOU** lrenou@teract.com/Tél. 06.28.54.80.60.