

THEATRALISER EFFICACEMENT VOTRE ESPACE DE VENTE A TOUTES LES SAISONS

NEW

Conseiller.ère de vente – Je me perfectionne
Hôte.esse de caisse – Je me développe (PRODUIT)



Tout public en magasin susceptibles de venir théâtraliser les espaces de vente en jardineries et fleuristeries



En salle de formation et magasin



2 journées présentielles (14h)
Groupe de 6 à 10 personnes



1 360,00 € HT/jour/groupe
250,00 € HT/jour/personne
Frais de déplacement du formateur

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre l'importance de la théâtralisation
- Trouver des idées de théâtralisation toute l'année
- Développer la créativité en concevant des mises en scène
- Cibler les emplacements stratégiques pour optimiser l'impact des implantations
- S'approprier des bases solides techniques pour théâtraliser
- Gagner en lisibilité et en efficacité sur la théâtralisation

Prérequis Aucun

Compétences visées

- Animer son espace de vente en répondant aux attentes des clients
- Planifier stratégiquement ses théâtralisations toute l'année
- Concevoir des théâtralisations innovantes et impactantes
- Aménager judicieusement des podiums de théâtralisation dans tout le magasin
- Préparer efficacement les implantations
- Rentabiliser les implantations au quotidien

Contenu de la formation

JOUR 1

Comprendre l'importance de la théâtralisation
Comprendre les tendances et éviter les fautes de goûts
Respecter son image de marque et Planifier toute l'année
Du thème au scénario
Construction et rythme
Colorimétrie
Planche d'inspiration
Travail individuel et en petit groupe

JOUR 2

Revêtement et Supports
Sélection de produits, Sélectionner les bons produits au service de l'histoire. Faire ses courses en image
Comprendre le parcours client : Visuels d'illustration
Comprendre les perspectives visuelles
Créer un espace prédéfini
Pratiquer la mise en scène : Visuels d'illustration
Les finitions
Rétroplanning d'implantation
Travail individuel et en petit groupe

Les + de cette formation

- + Mise en situation active des participants sur les 2/3 de la formation. Dynamique de groupe.
- + Implantation de théâtralisations complètes à la fin de la formation
- + Visuels de réalisations concrètes illustratifs des apports théoriques
- + Optimisation du stock déjà présent en magasin pour réaliser les théâtralisations
- + Des techniques d'assemblages sans clous ni vis pour ne pas abimer les produits

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés
- Mise en pratique en magasin (un espace doit être libéré en magasin)
- Accompagnement individuel du formateur selon les niveaux de compétence
- Echanges croisés de pratiques
- Remise d'un livret pédagogique dématérialisé pour faciliter la prise en main des notions

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Mises en pratique
- Réappropriation des techniques
- Réponses individualisées pour chaque problématique
- Feuilles de présence
- Evaluation de la formation
- Evaluation des acquis de la formation
- Envoi d'une attestation de formation en fin de formation

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACTION et membre de la Communauté des formateurs partenaires Campus.