Commercial

Valoriser son point de vente pour attirer les clients

1 jour - 7 heures

Mise à jour 27/06/2023

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Créer une ambiance et un décor favorisant la vente
- Optimiser la présentation de ses produits pour les valoriser
- Choisir l'aménagement adapté à ses produits et ses clients

PROGRAMME

Les règlementations et concepts de base – séquence 1

- La règlementation à connaître
- les différents types de vitrine et leur rôle
- Les différents matériels de présentation et décoration
- Les règles de code visuel d'une vitrine ouverte ou fermée

Les principes de l'aménagement intérieur du magasin – séquence 2

- Se différencier pour se démarquer avec un agencement personnalisé éclairage, couleurs, musique, parfum…
- Actualiser les 5 points de son positionnement (produit, clientèle,…) et aménager son espace de vente en cohérence avec son positionnement
- Optimiser la surface de vente par un plan de circulation

La présentation des produits – séquence 3

- Optimiser l'attractivité du rayon par le marchandisage du mètre linéaire (assortiment, quantité, emplacement, communication…)
- Installer des zones pour développer les achats impulsifs ou promotions Orienter votre communication « produit » sur l'avantage client
- Contrôler le Chiffre d'affaire/m2 et mètre linéaire

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en
- situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co construction.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et exercices)
- Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Béatrice de FERAUDY, 04.72.43.43.54

LES +

- Échanger avec les autres Stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction : voir site internet

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, conjoint, porteur de projet, Salarié(e) ou demandeur d'emploi remplissant le cas échéant les conditions d'entrée (pré requis)

12 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU Voir notre site internet

DATES / HORAIRES Voir notre site internet

TARIF 210 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

CONTACT

CMA Lyon-Rhône

10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon

04.72.43.43.54

formations.lyonrhone@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Consulter nos conditions générales de vente