Spécial Formation

Commercial

Valoriser son point de vente pour attirer les clients

1 jour – 7 heures

Chambre de Métiers et de l'Artisanat SAVOIE

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
- différents matériels de présentation et décoration
- 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 : mise en situation et illustration par des exemples de pages modèles pour les bonnes pratiques

FORMATEUR

Formation animée par Maryline VEROT, spécialiste en développement commercial. Pour plus de renseignements sur le profil du formateur, contactez le service formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis en cours en fin de formation : Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation…
- Évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ

- La CMA est accessible PMR (Personne à mobilité Réduite)

Référents Handicaps : Christel GUSTIN et Fanny TANDONNET
formation@cma-savoie.fr

CGV à consulter sur notre site internet : https://www.cma-savoie.fr/formations

Mise à jour le 24 novembre 2020

LES +

- Échanger avec les autres Stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires

PUBLIC : 12 personnes maximum

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS
Aucun

LIEU / DATES

La Motte Servolex (CMA Savoie)
- **Jeudi 21 janvier 2021**

→ De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h

Aix Les Bains
- **Mardi 14 septembre 2021**

→De 8h45 à 12h15 et de 14h à 17h30

TARIF

35 € : Chef d'entreprise non salarié, micro-entrepreneur immatriculé au RM, conjoint collaborateur déclaré (non salarié)
Coût résiduel après prise en charge par le Conseil de la Formation

210 € : Autre public
Possibilité de prise en charge totale ou partielle par votre OPCO. Nous contacter.

DÉLAI D'ACCÈS

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

CONTACT

Service Formation - Fanny TANDONNET
Savoie Technolac - 17 Allée du lac de Tignes 73290 LA MOTTE SERVOLEX
04 79 69 94 32
formation@cma-savoie.fr

N° SIRET : 187 320 015 00030
N° déclaration O.F : 8273P00873