

Commercial

Valoriser son point de vente pour attirer les clients

1 jour – 7 heures

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 réglementations et concepts de base – séquence 1

- la réglementation 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 merchandising 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 un spécialiste en Développement commercial : CV Formateur disponible sur demande

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.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr

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

LES +

- Échanger avec les autres Stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site internet de la CMA 73.

PUBLIC : 12 personnes maximum

- Chef d'entreprise
- Conjoint collaborateur
- Salarié
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS : Aucun

LIEU / DATES

Aix Les Bains (Check In)

- **Lundi 24 janvier 2022**
→ De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h

TARIF

28 € : 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.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr

N° SIRET : 130 027 956 00015
 Enregistré sous le numéro 84691788769
 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état