

Visual Merchandising : Attirez et séduisez vos clients

La formation en Visual Merchandising proposée sur trois jours est un programme complet qui vous permettra d'apprendre les techniques pour optimiser la présentation des produits dans un espace de vente et créer des ambiances visuelles séduisantes pour attirer l'attention des clients. Vous découvrirez l'importance du visual merchandising pour les ventes et apprendrez à utiliser les différentes techniques de présentation des produits en magasin pour les mettre en valeur. Vous verrez également comment créer une ambiance visuelle cohérente en utilisant les couleurs, les lumières et les accessoires. Enfin, vous apprendrez les techniques d'installation et de démontage d'une vitrine, ainsi que les bonnes pratiques en matière d'entretien et de maintenance des présentoirs et des décors.

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des apprenants

- Débutants / Intermédiaires
- Vendeur/Responsable boutique

Prérequis

- Aucun prérequis

Accessibilité

Si vous avez un handicap et désirez suivre une formation, veuillez nous contacter en préalable pour discuter de vos exigences et identifier les solutions adaptées.

Délais d'accès

Nos formations sont proposées selon les désirs de nos clients. Nous offrons également des formations personnalisées, soit en adaptant des programmes déjà en place ou en élaborant un nouveau programme basé sur vos objectifs.

Une fois contactés, la formation pourra commencer dans un délai maximum de 2 semaines.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance du visual merchandising pour les ventes
- Utiliser les différentes techniques de présentation des produits en magasin pour les mettre en valeur
- Créer une ambiance visuelle cohérente en utilisant les couleurs, les lumières et les accessoires
- Entretien et maintenir les présentoirs et les décors en bon état.

Contenu de la formation

- Introduction au Visual Merchandising et techniques de merchandising
 - Introduction au métier de visual merchandiser
 - Comprendre l'importance du visual merchandising pour les ventes
 - Étude de marché et analyse des tendances en matière de présentation de produits
 - Les techniques de merchandising : la règle des 3, la règle des 5, le zigzag, le parcours client
 - Les différents types de présentoirs et leur utilisation selon les produits
 - L'importance de la hiérarchisation des produits et la mise en valeur des produits phares
 - Les techniques de création d'ambiance : utilisation de la musique, des parfums, des couleurs et des lumières
- Création d'ambiances visuelles et de vitrines attractives

- L'importance du choix de couleurs sur la psychologie de l'Homme
- Respect des codes couleurs
- Les différents styles de décoration d'intérieur et leur application en merchandising
- L'importance de la mise en scène pour créer un univers cohérent
- Les différentes techniques d'utilisation de la lumière pour mettre en valeur les produits
- La création d'une vitrine attractive : analyse de l'espace, choix des produits, mise en scène, éclairage et accessoires
- La présentation des produits en fonction de leur saisonnalité : comment adapter l'espace de vente en fonction des périodes de l'année
- Atelier pratique de création de vitrine
 - Les techniques d'installation et de démontage d'une vitrine
 - L'utilisation des outils de communication visuelle pour mettre en avant les produits
 - Les bonnes pratiques en matière d'entretien et de maintenance des présentoirs et des décors
 - Atelier pratique : création d'une vitrine en groupe en utilisant les techniques apprises pendant la formation
 - Présentation des vitrines créées et évaluation en groupe

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formateurs avec plusieurs années d'expérience dans le domaine de la vente et du merchandising

Moyens pédagogiques et techniques

- Face à face pédagogique (videoconference ou présentiel)
- Exercices d'applications et simulations
- Études de cas pratiques d'entreprises
- Vidéo-projecteur

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

- Fiche de présence signée par les stagiaires et par le formateur à l'issue de chaque demi-journée
- Exercices sous forme de QCM.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

Prix: 735.00

Mise à jour le : 18 novembre 2024