

# Agencement d'un point de vente et présentation marchande

Vente, relation client, marketing - 2021

## La formation en résumé

Dans un environnement fortement concurrenté, le commerçant a besoin de se démarquer. La présentation marchande est primordiale pour capter l'attention, séduire et amorcer la démarche d'achat. Se former à comment organiser son point de vente et agencer ses linéaires pour augmenter les performances de son magasin, tout en favorisant le confort de ses équipes est primordial ?

### Objectifs :

Acquérir des outils opérationnels pour mettre en valeur ses produits dans son point de vente et construire son parcours client en fonction de la configuration du magasin

Valoriser ses atouts et développer son image de marque

Définir ou valider son concept pour apprendre comment le retraduire en volume et dans l'espace.

### Participants :

Commerçants, artisans, responsables de magasin, animateurs de show?room

Créateurs et repreneurs d'un commerce

Toute personne chargée de la présentation des produits sur le point de vente

### Prérequis :

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

**1 029 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)  
Possibilité de sur-mesure



2 jours (14 heures)

 **-10%**

Formation en tandem avec :  
**Vitrines & théâtralisation : Stratégie de la séduction**

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

## Le programme

### APPROCHE MARKETING

#### Les tendances

- Nouveaux comportements d'achat des consommateurs et nouveaux points de vente :
- Les tendances des différents marchés retranscrits en termes de styles, matières, et couleurs

#### Le concept

- Analyse de sa cible, de son marché et de son positionnement.
- Définir son concept, trouver la bonne stratégie de séduction et l'appliquer à son point de vente

### APPROCHE STYLISTIQUE

#### L'aménagement du point de vente

- Définition de son univers de référence
- Choisir ses couleurs, ses matières et ses lignes

#### Le merchandising

- Les règles fondamentales pour optimiser son linéaire
- Le zoning et la mise en place d'un parcours client
- La signalétique
- Comment implanter ses produits pour plus de résultats

### Visite terrain ou "shopping party"

Visite de boutiques et rencontres avec des créateurs de concepts innovants

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### **Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### **Suivi de l'exécution et appréciation des résultats**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.