


Réussir sa décoration étalage

| | |
|---|---|
| <p>Objectifs : Réussir son concept décoration – étalage est un atout majeur pour vendre. En fait, cette réussite qui se justifie sous la forme de : « Accueil – Ambiance – Produit – Prix » auprès du client, conditionne toutes les meilleures possibilités de développement d'activité.</p> | <p><u>Personnes concernées :</u> Gérants de magasins Directeurs de points de vente Premiers vendeurs Décorateurs Merchandisers</p> <p>Pré requis : aucun</p> |
| <p>PROGRAMME</p> | <p>PEDAGOGIE</p> |
| <p>✚ Importance de la décoration</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Nouvelles données du marché ❖ Attentes générales du consommateur ❖ Environnement extérieur de la boutique ❖ Qualité de la décoration. La rentabilité. ❖ Simple ou compliqué ❖ Orientation du concept exotique ❖ La cohérence avec l'enseigne, l'image extérieure. ❖ La cohérence avec le service procuré à l'intérieur <p>✚ Vitrine – comptoir – étagères - présentoirs</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Le choix du mobilier, du matériel et des contenants ❖ La disposition du mobilier et du matériel ❖ La sécurité – rangement rationnel et présentation <p>✚ Environnement intérieur de la boutique</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Sols, Murs et Plafond : les éléments qui décorent (le visuel – les odeurs – les sons et musiques) ❖ Couleurs : leurs choix et leurs associations ❖ Systèmes d'éclairage, le choix d'ambiance. ❖ Choix de l'assortiment et de présentation des produits ❖ Tenue du personnel de vente et compétences ❖ Décoration florale : Choix des fleurs en cohérence avec le produit ; Choix en fonction des événements, de la saison ;Savoir réaliser des compositions - Harmoniser les couleurs - Les végétaux résistants, ceux à problèmes. <p>✚ Merchandising Produits</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Merchandising d'assortiment et de présentation : Raisonner en terme de gammes ❖ Merchandising de prix : mise en valeur des produits les meilleurs, pas nécessairement les plus chers ❖ Tous les produits satellites associés <p>✚ Les Formules à thème – Animation (dynamiser l'offre auprès des clients habitués pour fidéliser) : décorations en cohérence avec le service et le produit</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ En fonction de chaque début des saisons ❖ En fonction des événements (Pâques, Noël...) ❖ En fonction de chaque animation (Russe ou d'ailleurs) <p>✚ Décors mobiles – mises en avant</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Déterminer le positionnement rationnel pour éviter la gêne pour le service ou sur le domaine public ❖ Les petits trucs... <p>✚ Hygiène et sécurité</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les décors floraux interdits à proximité des produits alimentaires ❖ Les décors de structure et le feu | <p>Le Formateur</p> <p>Professionnel de l'hôtellerie/restauration /métiers de bouche... utilisant les dernières techniques pédagogiques</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Pédagogie active et séquentielle alternant des phases théoriques et de mises en application</p> <p>Remise d'un support de cours illustré d'exemples concrets.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p style="text-align: center;">2 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 150 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : DI029</p> |

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com