

SAVOIR AMÉNAGER L'ESPACE DE VENTE

Contenu pédagogique

Module 1 Introduction :

- o Comprendre les enjeux et les intérêts de l'aménagement de son point de vente

- o Les trois dimensions opérationnelles : visuel, organisation, gestion

- o Définir son budget et Interroger les attentes des clients

Module 2 Rendre attractif son espace de vente

- o Définir ses objectifs commerciaux, les valeurs de son entreprise, sa cible commerciale

- o Cibler ses axes d'interventions prioritaires

- o S'adapter à son produit et son environnement

Module 3 Mettre en scène son offre

- o Définir une identité visuelle

- o Mettre en scène son point de vente

Module 4 : Animer son point de vente

- o Réaliser promotion et publicité sur le lieu de vente.

- o Développer sa relation client : accueil, prise de contact, argumentaire produits grâce à l'aménagement de son point de vente

Module 5 : Respecter la saisonnalité

- o Faire évoluer l'aménagement de son point de vente

- o Élaborer des thèmes décoratifs en fonction des événements ponctuels

- o Canaliser sa créativité

Module 6 : Intégrer les contraintes sanitaires

- o Définir un sens de circulation, en accord avec

- l'implantation des produits dans son point de vente

- o Mettre en œuvre un processus de stérilisation / désinfection des produits et le communiquer aux clients pour les rassurer

- o Adapter sa relation client aux limites de personnes simultanées en magasin : développer son offre de service « extérieur ».

OBJECTIF

Savoir promouvoir/animer son espace de vente pour le rendre attractif Intégrer les contraintes sanitaires pour rassurer ses clients

PUBLIC CONCERNÉ

Tous salariés souhaitant améliorer l'aménagement de son point de vente

PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne connaissance de son entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en distanciel synchrone
Accès à la plateforme numérique
DIGIPAS Autodiagnostic Etude de cas
Mise en situations □ Méthodes d'évaluation Évaluation pré-form...

DURÉE

