



Institut de Formation
Consulaire
Ariège-Pyrénées

ANIMER VOTRE ESPACE DE VENTE

Objectif : Mettre en valeur l'ensemble de votre point de vente.	Public visé : Personnel de vente, commerçants.
Pré requis : Aucun pré requis nécessaire	Profil animateur : Formateur spécialisé intervenant pour le compte de la CCI Ariège
Méthodes pédagogiques : Sous forme d'atelier 100% pratique.	Evaluation : Ecritte et orale (Démarche qualité de la CCI)
Organisation : (nous consulter pour un stage au sein de votre entreprise – INTRA -)	
Lieu : Institut de Formation Consulaire Ariège Pyrénées (IFCAP) – Quartier Saint-Antoine - 09000 SAINT-PAUL de JARRAT et sur le lieu de vente. Durée : 2 jours (14 heures) Coût : 560 € / personne Effectif Minimum : 4 personnes	

PROGRAMME (*)

<p>1/ Approche client :</p> <ul style="list-style-type: none">- Qui sont les clients d'aujourd'hui ?- Quels sont leurs comportements d'achat?- Principaux critères marketing d'observation d'un client. <p>2/ Analyser son assortiment par rapport à sa clientèle cible :</p> <ul style="list-style-type: none">- Etude des statistiques de ventes- Classement des produits par famille/objectif/cible <p>3/ Réaliser un plan d'implantation globale :</p> <ul style="list-style-type: none">- Principes de fonctionnement d'un point de vente- Règles merchandising à appliquer dans un espace de vente- Exercice pratique : dessiner le plan du magasin. Choisir la configuration la plus appropriée au client. <p>4/ Notions de décoration :</p> <ul style="list-style-type: none">- Impact des couleurs et des matières,- ambiance et style du magasin- Exercice pratique : auto- analyse de la signalétique de votre magasin et suggestions d'amélioration.- Conception et composition- Mise en place du décor, éclairage- Informations commerciales et légales- Création d'un planning des vitrines sur 3 mois <p>5/ Application pratique :</p> <ul style="list-style-type: none">- Auto- Analyse du magasin et mise en place des modifications envisagées.	<p>6/ Règles de base du merchandising en linéaire :</p> <ul style="list-style-type: none">- Les différents types d'étalage- Avantages et inconvénients par type- Règles d'implantation à respecter, erreurs à ne pas commettre- Exercices pratiques : application des règles sur plusieurs meubles du magasin. <p>7/ Signalétique</p> <ul style="list-style-type: none">- Des outils d'aide à la vente- Différentes signalétiques en fonction des objectifs <p>8 / Animation du point de vente</p> <ul style="list-style-type: none">- Qu'est-ce qu'une animation ?- Où et à quel rythme animer son magasin ?- Exercice pratique : repérer ou créer au sein du magasin un espace d'animation, et élaborer un planning des animations. <p>9/ Vitrine</p> <ul style="list-style-type: none">- Analyse de votre espace vitrine : points forts à exploiter, points faibles à camoufler- Construction d'une vitrine selon les règles d'étalage- Eléments clés du décor <p>10/ Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none">- Synthèse des points clés- Analyse des difficultés du participant
--	--

(*) Ce programme est donné à titre indicatif et peut être adapté en fonction des besoins des stagiaires participant à cette formation

<p>IFCAP Service Emploi Formation Quartier Saint-Antoine 09000 SAINT-PAUL de JARRAT Tél : 05 61 02 03 43 Mél : emploi-formation@ariego.cci.fr Site : www.ifcap.cci.ariego.fr</p>	<p>Contact :</p> <p>Madame Maryline HUAULT Assistante Emploi-Formation</p>
Siret : 180 900 011 00016 – N° Déclaration activité : 73 09 P0001 09 NAF : 9411 Z	

Quartier Saint-Antoine - 09000 Saint-Paul-de-Jarrat • Tél. : 05 61 02 03 40 • Fax : 05 61 02 03 30

un centre de formation

@ : ifcap@ariego.cci.fr • <http://ifcap.ariego.cci.fr>



N° de déclaration d'activité : 7309 P 0001 09 - SIRET : 180 900 011 00016
NAF : 9411 Z - TVA Intra : FR 80 180 900011

