

DURÉE - LIEU

14h - (2 jours)
Nous consulter pour un programme personnalisé. Formation en présentiel. Face à face. En intra ou inter.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré requis

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant mobiliser leur imagination, leur savoir-faire et leur créativité pour présenter et animer les produits dans un espace de vente, ou attirer le regard du passant vers le point de vente.

OBJECTIFS

Concevoir, visualiser et argumenter la mise en scène produits dans un point de vente. Préparer et coordonner la mise en scène produits dans un magasin. Installer et suivre la mise en scène produits.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Formation dirigée par un professionnel. Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques.

SUIVI / ÉVALUATION / SANCTION

Évaluation orale des connaissances, avant-pendant-après.

CODE CPF

INTERVENANTS

Patrick CROAIN

TARIF

Voir convention

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Avec cette formation professionnelle et pratique, qui s'appuie sur le savoir-faire éprouvé de nos professionnels du secteur, apprenez à valoriser le potentiel commercial d'un magasin, et à créer des vitrines fonctionnelles et attirantes

SCÉNOGRAPHIE ET CONSOMMATEURS

- * Le rôle de la scénographie
- * Les étapes de la scénographie d'un point de vente
- * Comment la scénographie agit-elle sur les consommateurs ?

SUR QUOI DOIT SE BASER LA SCÉNOGRAPHIE ?

- * Les aspects sur lesquels s'appuyer
- * Les idées à combattre
- * Quels sont les outils à disposition ?
- * Rôle du poissonnier
- * Utilisation des couleurs
- * L'étal des produits de la mer frais
- * Publicité sur le lieu de vente (PLV)
- * Nouveaux instruments promotionnels
- * Nouvelles technologies

A SAVOIR SUR LA THEATRALISATION

- * Comment utiliser la scénographie ?
- * Rentabilité de la scénographie
- * La scénographie, un outil en permanente évolution