

**Annexe 1 au Cadre de réponse - ACM TRANSVERSES  
(À fournir par module)**



*Intitulé du module :*

**3 - AMÉNAGER UNE VITRINE**

*Contenu du programme*

**Le message à transmettre : comment orienter sa communication et ses ventes ?**

Identifier les bénéfices d'une identité visuelle forte et cohérente avec celle de son entreprise  
Intégrer les directives du service marketing et les chartes de son entreprise / Comment s'orienter dans une démarche globale pour les commerces de proximité

**Appréhender le choix des couleurs ou l'art du message visuel dans une vitrine**

Se représenter l'impact psychologique des couleurs  
Mariage des couleurs / Présentation des tendances actuelles / Respect des codes couleurs de la marque

**Appréhender le décor de vitrine avec une approche merchandising**

Visualiser et appliquer les techniques de conception d'une vitrine (le choix des produits, la présentation des prix, le choix du mobilier)  
Élaboration des thèmes décoratifs en fonction des événements ponctuels

**Optimiser l'agencement du lieu de vente : l'harmonisation vitrine / point de vente**

PLV, ILF, savoir harmoniser son PDV avec sa vitrine et retrouver les produits « vitrine »  
Composition des linéaires et des podiums en fonction de sa vitrine  
Focus sur quelques fondamentaux du merchandising linéaire

*Objectifs pédagogiques*

Connaître les principes qui vont conduire à l'élaboration d'une vitrine efficace  
-Mettre en valeur les produits et donner aux clients l'envie d'acheter  
-Maîtriser les techniques de présentation visuelle  
-Réfléchir à la stratégie des vitrines et leur planification

*Public visé*

Responsable de magasin, vendeur/euse...

*Prérequis*

Aucun

*Modalités pédagogiques*

Apports théoriques interactifs  
Mises en situation – atelier de partage de pratiques et d'expérience – appui sur des cas concrets - Pratique sur point de vente si possible  
Support de cours formation

Ces séances se construisent en fonction des besoins des participants.  
Le formateur pourra adapter le programme en fonction des attentes et problématiques particulières de l'entreprise.

*Durée de formation en heures et en jours*

7 heures  
1 journée

*Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel*  
[contact@hopformation.com](mailto:contact@hopformation.com)  
02 96 61 58 22