

Aménagement de vitrines pour les fêtes de fin d'année

Cette formation s'adresse aux commerçants de Cayenne qui souhaitent optimiser leurs vitrines pour les fêtes de fin d'année et attirer les nouveaux croisiéristes ainsi que les clients locaux. Grâce à une approche pratique et personnalisée, les participants apprendront à créer des vitrines attrayantes tout en tenant compte des spécificités climatiques et culturelles locales.

Pourquoi choisir cette formation ?

Le développement du tourisme à Cayenne, offre une opportunité unique pour dynamiser les commerces locaux. Cette formation vous permettra d'apprendre les techniques d'optimisation des vitrines en période festive, pour maximiser l'impact visuel, et séduire les visiteurs. Cette formation permettra aux commerçants de se distinguer visuellement lors des périodes festives, grâce à des ateliers pratiques et un suivi post-formation pour garantir la mise en œuvre réussie des compétences acquises

Objectifs de la formation

- Maîtriser l'art de la mise en scène des vitrines pour attirer l'attention des passants.
Apprenez à utiliser l'éclairage, les couleurs et les matériaux pour créer une ambiance festive tout en respectant les contraintes climatiques de Cayenne.
- S'initier à digitaliser sa vitrine pour intégrer des éléments modernes comme les QR codes et écrans interactifs.

Programme de formation (cf programme détaillé)

1. Comprendre le rôle de la vitrine dans l'attractivité du commerce.
2. Techniques d'éclairage, de couleurs et choix des matériaux adaptés aux conditions locales.
3. Scénographie des produits et mise en scène thématique pour les fêtes.
4. Atelier pratique : Création d'un schéma de vitrine idéale.
5. Analyse concurrentielle : Retail tour des vitrines de Cayenne.
6. Diagnostic des vitrines locales et bonnes pratiques.
7. Introduction à la digitalisation des vitrines.
8. Évaluation des acquis et remise des attestations.

Méthodes pédagogiques

- Ateliers pratiques avec alternance de théorie et cas concrets.
- Analyse sur le terrain et échanges d'expériences entre les participants.
- Suivi post-formation avec possibilité de visite.

Modalités d'évaluation

- Validation des acquis à travers une évaluation.

Dates de formation

: Les 3 et 4 novembre de 8h-12h et 13h-16h

Lieu de

formation :

18, rue Louis Blanc
97300 Cayenne

Financements possibles :

Financements via
OPCO EP

Durée totale :

14 heures sur 2 jours (7 heures par jour).

Modalités d'accès :

Inscription après un entretien

Accessibilité :

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous contacter.

L'importance de la vitrine :

- Comprendre le rôle central de la vitrine dans l'attractivité d'un magasin.
- Comment la vitrine peut capter l'attention des passants, notamment les croisiéristes et les touristes.
- Utilisez la vitrine pour valoriser l'image de marque et créer un premier contact visuel séduisant.
- L'impact de la vitrine sur la décision d'achat des clients.

Mise en valeur de l'image du magasin :

- Techniques pour créer un espace extérieur attractif, adapté aux conditions locales.
- Harmoniser l'identité visuelle de votre commerce avec la présentation des produits pour maximiser l'impact.

Mise en scène des produits pour les fêtes :

- Techniques pour scénarier vos produits : raconter une histoire visuelle à travers votre vitrine.
- Optimisation de l'espace disponible et choix des accessoires de décoration en fonction de l'impact visuel et de la période festive.

Choix des couleurs et matériaux :

- Sélectionnez les couleurs et matériaux en fonction de l'impact psychologique et du climat tropical.
- L'importance de l'éclairage pour créer des ambiances attractives : maîtriser l'intensité, la qualité, et l'orientation pour optimiser l'effet visuel.

Jour 2 : Analyse et perfectionnement des techniques de vitrines

Retail Tour et analyse concurrentielle :

- Sortie en groupe pour analyser les vitrines de la rue De Gaulle à Cayenne.
- Préparation d'une grille de diagnostic pour évaluer les vitrines : critères de séduction, agencement des produits, et impact visuel.

Discussions en groupe :

- Retour sur les observations du Retail Tour et application des concepts vus lors de la première journée.
- Analysez les meilleures pratiques locales et internationales pour vous inspirer et améliorer vos vitrines.

Digitalisation des vitrines :

- Brève introduction à l'intégration d'éléments numériques dans les vitrines (QR codes, écrans interactifs) pour capter une clientèle plus jeune et moderniser l'offre.

Évaluation et validation des acquis :

- Retour d'expérience et discussions sur les vitrines créées.
- Évaluation finale des compétences et remise des attestations de formation.