

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



Intitulé du module : **Aménager sa vitrine**

Contenu du programme

1 L'importance de la vitrine dans l'expérience client

Rôle de la vitrine : attirer, informer, séduire.

Influence de la vitrine sur le comportement des passants et des clients.

Exemples de vitrines impactantes et erreurs à éviter.

2 Les principes du merchandising visuel appliqués à la vitrine

Les règles de base du merchandising : équilibre, hiérarchie, lisibilité.

L'impact des couleurs et de l'éclairage sur la perception.

L'importance de la mise en scène et du storytelling.

3 Construire une vitrine efficace et adaptée à son commerce

Choisir une thématique en fonction des saisons, promotions ou événements.

Sélectionner les produits à mettre en avant et les disposer stratégiquement.

Exploiter les supports visuels (affiches, PLV, mannequins, accessoires).

4 Optimiser l'éclairage et les éléments de décoration

Comprendre l'impact des différents types d'éclairage (direct, indirect, d'ambiance).

Jouer avec les ombres et les reflets pour valoriser les produits.

Créer une cohérence visuelle avec la décoration intérieure du magasin.

5 Mise en pratique : conception et analyse de vitrines

Étude de cas : analyse de vitrines existantes.

Atelier pratique : conception d'une mini-vitrine avec des éléments mis à disposition.

Débriefing et conseils personnalisés pour chaque participant.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'impact d'une vitrine attractive sur le trafic en magasin.
- Appliquer les principes clés du merchandising visuel.
- Concevoir et organiser une vitrine efficace en fonction des saisons et des événements.
- Utiliser l'éclairage, les couleurs et les matériaux pour maximiser l'attractivité.

Public visé

Commerçants, responsables de magasin, visual merchandisers, équipes de vente.

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

100% présentiel

Durée de formation en heures et en jours
14 heures / 2 jours

APTITUDES 21

Romain TRAVERTE

romaintravert@aptitudes21.com

06 33 37 64 14