

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



Module – N3 'Aménager sa vitrine'

Contenu du programme :

Jour 1 - Les clés d'un merchandising visuel réussi

Introduction et objectifs de la formation

Présentation : formateur, programme de formation, déroulement
Tour de table : attentes individualisées au regard de la thématique

1. Comprendre l'impact d'une vitrine réussie

- Rôle et objectifs d'une vitrine
- Importance de la vitrine dans l'attractivité du point de vente
- Les attentes des clients face à une vitrine
- Études de cas : vitrines attractives vs vitrines inefficaces
- Les erreurs à éviter

2. Concevoir une vitrine efficace

- Les règles d'or du merchandising visuel
- Agencement d'une vitrine attrayante
- Composition et structuration d'une vitrine : couleurs, éclairage, agencement
- Choix des produits et mise en scène
- Atelier pratique : analyse et critique de vitrines existantes

Jour 2 : Mise en pratique et optimisation

3. Réaliser une vitrine impactante

- Thématisation : saisons, promotions, événements
- Techniques de storytelling en vitrine
- Atelier : conception et mise en place d'une vitrine test

4. Fidéliser la clientèle grâce à une vitrine dynamique

- Renouvellement et animation d'une vitrine
- Mesurer l'impact d'une vitrine : outils et indicateurs clés
- Étude de cas : vitrines inspirantes
- Évaluation des apprentissages et conseils personnalisés

◆ Conclusion et Bilan de la formation

Bilan des apprentissages/bonnes pratiques
Analyse et amélioration d'une vitrine en groupe
Pistes pour « Aller plus loin » (Ressources documentaires)
Conseils contextualisés aux besoins/salariés et des spécificités du secteur d'activité
Questions/réponses et évaluation de la formation



Objectifs pédagogiques :

Attirer et fidéliser les clients grâce à une vitrine attrayante

Public visé :

Salariés des entreprises des 54 branches professionnelles et de l'interprofession relevant du champ de PCO EP

Prérequis :

Aucun

Modalités pédagogiques :

Animation alternant apports théoriques et mises en application

Apports théoriques : Présentation des concepts avec des supports PowerPoint, documents PDF avec schémas explicatifs.

+ Distribution de fiches pratiques, guides de bonnes pratiques, Guides « pas à pas » FRATE transmis à chaque séance + Production individuelle de Fiche MEMO

Cours Interactifs : apports dynamiques favorisant l'interaction et la participation Vidéos démonstratives.

Jeux de rôle à partir de situations vécues
Feedback collectif et Individuel

Quiz d'évaluation en ligne – NovaFrate

Durée de formation en heures et en jours :

14 heures – 2 journées

Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel

Frate Formation Conseil
Bruno JOLY ☎ 06 80 73 41 67
bruno.joly@frateformation.net