

Agencement d'une vitrine commerciale

OBJECTIFS

- Permettre aux participants d'utiliser et de valoriser leur vitrine afin de la rendre encore plus performante
- Connaître les principes qui vont conduire à la construction d'une vitrine efficace
- Maîtriser les techniques de présentation visuelle
- Réfléchir à la stratégie des vitrines et leur planification

CONTENU

1. Avant propos

La façade, la devanture, l'intégration de la devanture, les matériaux, le choix des couleurs
L'éclairage de la devanture et de l'enseigne

2. La vitrine : les fondamentaux

Les enjeux
Règles générales
Les contraintes
Le squelette
Les matériaux
Les couleurs : les couleurs chaudes et froides
Les lignes
La règle du triangle
Le décor
L'éclairage
L'étiquetage

3. Théâtraliser sa vitrine pour en faire un outil de vente

S'adapter à sa cible
Agencer : bien gérer l'espace
Mettre en scène
Eclairer
Jongler avec les couleurs
Surprendre
Décorer
Accessoiriser
Promouvoir
Planifier
Misez sur la technologie

4. Sept règles pour réussir sa vitrine :

Un document en forme de mémo sera distribué au public présent

Une rénovation de votre magasin ? Pourquoi pas...

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques et personnalisés par un formateur

La seconde partie de la formation se passera dans le magasin de l'un des participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Un support de cours

PUBLIC

Commerçants

PRE-REQUIS

Aucun

DUREE

1 journée