

POINT DE VENTE : FAIRE ENTRER PLUS DE CLIENTS

Cette formation vous permettra d'aménager votre point de vente selon les règles et techniques d'aménagement et de définir le plan d'action en fonction de vos objectifs d'entreprise.



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

GIRONDE

Formation

Qualifiante

Niveau

Accessible à tous

Modalité pédagogique

Présentiel

financement de la formation possible



Vos objectifs

- Définir les forces et faiblesses de votre point de vente
- Connaître toutes les techniques d'aménagement et d'implantation
- Définir les priorités à mettre en place



Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis



Les + de nos formations

- Nos experts formations vous accompagnent dans :
- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le CPF et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courtes, séquencées, délocalisées

L'offre du réseau des CMA, c'est :

Tarif

Inscription : 30 €
+ Coût Pédagogique : 280€ *

** possibilité de prise en charge de votre formation (artisans, demandeurs d'emplois, salariés), nous contacter*



Durée

1 jour, soit 7 h



Effectifs

Minimum : 05

Maximum : 12



Public

Artisan, gérant de société de petite entreprise, conjoint collaborateur, associé, salarié...

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année.
Consulter le calendrier des formations sur

www.artisans-gironde.fr

Si vous avez des besoins spécifiques liés à un handicap, nous contacter



97 %

de satisfaction

*Enquête menée au 2e semestre 2020 sur 101 personnes



+ de 70

Centres de formation



Programme

1. **Introduction**
 - Définition et intérêt de la gestion du point de vente
 - Point de vente : le fond et la forme
2. **Votre vitrine**
 - Le rôle central de la vitrine
 - Élément fondamental de la stratégie de communication
 - Affirmation de votre positionnement marketing
3. **Valorisation des produits**
 - Mise en valeur des produits via l'éclairage et les supports
 - Adaptation de la mise en valeur
 - Impact de l'agencement et des volumes sur le comportement d'achat
 - Les règles de base de l'étalage et de la présentation des produits en vitrine
4. **Marketing sensoriel**
 - Définition du marketing sensoriel
 - Intérêt du marketing sensoriel
 - Ambiance, décor, éclairage et univers de vente
 - Mise en place d'une stratégie de marketing sensoriel
5. **Le merchandising**
 - Définition et intérêt
 - Affirmation du positionnement marketing
 - Plan de circulation : optimisation et impact sur le comportement d'achat
 - Cross selling : zones, familles d'articles et ventes croisées
6. **Comportement du consommateur**
 - Comprendre le comportement d'achat du consommateur
 - Adapter la présentation de son offre
 - Accueil du client et accompagnement du client dans le point de vente
 - Accueillir et mettre à l'aise le client
 - Comprendre le besoin du client
 - Accompagner pertinemment le client dans sa prise de décision
 - Fidélisation
 - Composer



Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Tour de table
- Formation en petits groupes
- Echanges sur les pratiques individuelles
- Mise en situation / Exercices applicatifs
- Etude des points de vente des participants sur photos

Ressources

- Support d'auto-évaluation
- Documents d'approfondissement remis au fur et à mesure de la progression des stagiaires
- Exercices remis pendant les journées de formation

Outils supports

- PC du formateur / Vidéo projecteur
- Paper Board
- Photos : Les stagiaires devront se munir de photos de leur point de vente (extérieurs, intérieur et zone de caisse) pour la formation : clé USB, tablette, photos imprimées...
- Vidéos

Encadrement

LAFFORGUE Ludivine : chargée de développement économique CMAI33, titulaire d'un Master en marketing stratégique

Suivi et évaluation

QCM en fin de formation
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction des participants à l'issue de la formation
Feuille d'émargement
Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Préparer, animer et évaluer sa présence sur un salon, une foire, un marché

Permettre aux participants de maîtriser toutes les étapes de réussite à une manifestation professionnelle et d'élaborer un plan d'action



Promouvoir mon activité à travers l'animation d'ateliers ou démonstrations

Concevoir et formaliser un projet d'atelier pour l'animer face à des participants afin de promouvoir son activité



Savoir recruter

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de recruter en fonction de leur rôle ou de leur responsabilité

Contactez-nous !

CMAR Nouvelle-Aquitaine - CMA de niveau départemental de la Gironde
46, rue Général Larminat - 33074 BORDEAUX CEDEX
www.artisans-gironde.fr

Contact Formation :
05 56 999 415

Formation.continue33@cm-bordeaux.fr



SIRET : 13002792300163 NAF 9411Z

Organisme de formation enregistré sous le n° 75331281433 auprès du Préfet de la Région Nouvelle-Aquitaine

