

Étalagiste : Réussir sa vitrine

Un étalagiste, ou décorateur étalagiste est une personne chargée de mettre en valeur des marchandises.

Le plus souvent dans des vitrines, le travail des étalagistes permet de mettre en avant des produits afin de faciliter leur vente. C'est donc un métier du commerce autant que de la décoration et de la communication.

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Chef d'entreprise
- Responsable de la communication
- Salarié responsable de la vitrine du magasin

Prérequis

- Avoir un point de vente à valoriser

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les bases en matière de techniques d'étalage
- Attirer une clientèle supplémentaire en professionnalisant la conception et la réalisation de vos vitrines

Contenu de la formation

- La théorie
 - Les 7 points fondamentaux pour réaliser un bon étalage
 - Le thème
 - Le choix des produits : sélection, présentation
 - L'architecture de la vitrine : volume, sols, plafonds, fonds
 - Les couleurs
 - Les formes
 - L'éclairage
 - L'étiquetage informatif

SASU OFCA

Centre d'affaires Alizés, 22 rue de la Rigourdière CESSON-SÉVIGNÉ 35510

SASU au capital de 100 € | Numéro SIRET : 842 840 100 000 15 | Numéro de déclaration d'activité : 533 510 356 35 (Rennes)

Email : contact@ofca.fr | www.ofca.fr

- Concevoir et réaliser des agencements d'espaces commerciaux répondant à des objectifs marketing spécifiques
 - Analyser des espaces intérieurs pour ensuite être capable de créer des espaces de communication visuelle en fonction de la demande et d'adapter l'organisation de l'espace aux besoins des consommateurs.
 - Susciter l'envie d'acheter en assurant la mise en valeur commerciale des produits.
 - Élaborer la mise en scène d'un produit ou d'un service en fonction de son image de marque.
 - Apporter une valeur ajoutée à une sélection de produits imposés par l'enseigne.
- Aménager les vitrines, stands et présentoirs :
 - Mettre en place une veille en matière d'ambiance, de tendances et de décoration pour pouvoir créer des ambiances qui suscitent l'envie d'acheter.
 - Sélectionner les produits, accessoires et matières pour instaurer une cohérence à l'ensemble et se servir des effets de matières, formes et volumes dans la réalisation d'une présentation ou d'une ambiance.
- La pratique
 - Choisir le thème, les bonnes couleurs et les éléments de décor puis les mettre en scène
 - Positionner les produits à vendre en vitrine
 - Savoir renouveler pour ne pas lasser

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

L'ensemble de nos formateurs nous garantit de bénéficier du sens de la pédagogie, s'informer sur les nouvelles réglementations, varier les outils pédagogiques, avoir les agréments leur permettant de dispenser cette formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation.
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

SASU OFCA

Centre d'affaires Alizés, 22 rue de la Rigourdière CESSON-SÉVIGNÉ 35510

SASU au capital de 100 € | Numéro SIRET : 842 840 100 000 15 | Numéro de déclaration d'activité : 533 510 356 35 (Rennes)

Email : contact@ofca.fr | www.ofca.fr