Formation Office de tourisme

Merchandising visuel : Comment rendre une présentation-produits plus attractive ?

Le merchandising est défini comme l'ensemble des actions commerciales mises en œuvre en vue d'accroître la rentabilité d'un point de vente. Il a pour objectifs :
-d'attirer l'attention et de la retenir
-de donner envie
-de faire acheter
-de faire revenir
Cette formation est axée sur la mise en scène des produits et détaille les notions d'identité visuelle, de storytelling, de comportement d'achat, d'aménagement et d'organisation de la surface de vente, ainsi que les modes de présentation des produits.

Objectifs

Comprendre les grands principes du merchandising visuel et maîtriser la mise en scène des produits.

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

d'Histoire Naturelle à l'occasion du lancement du nouveau Parc Zoologique de Paris. En charge de la boutique, elle supervise la mise en place de la Délégation de Service Public, l'aménagement intérieur, la constitution de l'assortiment produits en lien avec les équipes du délégataire. En 2015, elle participe à l'ouverture de La Cité du Vin à Bordeaux. Elle crée, au cœur de ce site novateur, un concept store de 250m2 dédié aux accessoires du vin (1.900 références).

Contenu et programme

I. Merchandising d'organisation
- Les 4 domaines du merchandising
- Cas pratiques

II. Aménagement & parcours client
- Emplacement de la boutique
- Flux d'entrée /sortie
- Délimitation des zones chaudes & froides
- Flux à l'intérieur de la boutique
- Ambiance et signalétique
- Cas pratiques

III. Principes visuels
- Règles visuelles : règle de 3, couleur, éclairage, pyramide, rupture
- Impact des mobiliers
- Cas pratiques

IV. Combinaisons de produits
- Mise en avant
- Cross-selling
- Cross-merchandising
- Up-selling
- Cas pratiques

V. Modes de présentation des produits
- Masse
- Linéaire
- Unitaire
- Groupe
- Vrac
- Cas pratiq

VI. Aides à l
- Support de
- Décor
- Cas pratiq

VII. Présenta
- Livres
- Objets

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

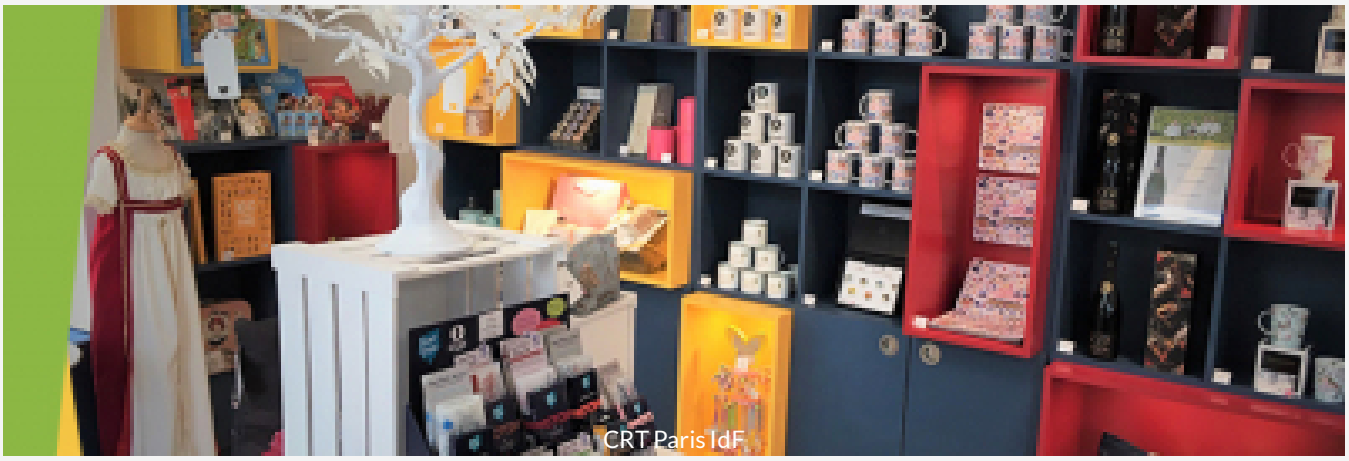
- Produits des expositions temporaires
- Produits de comptoir
- Cas pratiques

VIII. Vitrines
- Règles
- Cas pratiques

IX. Merchandising relationnel
- Signalétique d'appui
- Sacherie, packaging et emballage
- Cas pratiques

Public/Prérequis

Cette formation s'adresse aux gestionnaires et responsables de boutique, vendeurs, agents d'accueil.



Prix 0.00 € TTC

Date

Duré

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

Détail tarif	fonds collectif régional dédié. Pour les adhérents à l'AFDAS, un mail vous sera adressé suite à votre inscription pour la saisie de cette formation sur votre espace sécurisé. **Pour les salariés de droit public, merci de nous contacter si vous êtes intéressés par cette formation.** **Contact** : ot@visitparisregion.com
Lieu	Conseil Régional Paris Île-de-France 2 rue Simone Veil - 93400 Saint-Ouen
Participants	8

Ce cours comprend

Mise en situation et exercices pratiques dans la boutique de l'Office de Tourisme de Rueil-Malmaison.

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.