

Savoir tirer le meilleur parti de sa boutique

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHWEB0504



adhara.fr

Objectifs

Maîtriser les principales règles d'achalandage de produits et de leur gestion
Appréhender la notion de parcours du client
Acquérir les savoir-faire du merchandising dans l'aménagement des espaces d'accueil-vente
Savoir aménager un espace de vente et mettre en valeur des produits

Participants

Prérequis

Pas de prérequis pour cette formation

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur proposera, lorsque pertinent, un éclairage sur les usages complémentaires de l'intelligence artificielle en lien avec le programme : automatisation de tâches, assistance à l'analyse et à la création de contenus, optimisation des processus ou encore support à la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Connaître la typologie des publics et leurs attentes en matière d'achat en boutique

Profils
Comportements
Habitudes

Positionner sa boutique

Rôle et fonctions
Objectifs attendus

Sélectionner les bons produits

S'assurer de l'adéquation de ses produits avec sa stratégie marketing
Mes types de produits
Le produit idéal
L'importance de la gamme de produits
Quantité
Qualité
Prix de vente et marge

Mettre en valeur ses produits

Aménager l'espace en prenant en compte les comportements du client (déplacement, perception visuelle, appréhension des articles)
Mise en scène des produits
Couleurs
Mobilier
Lumière
Gestion des flux...

Savoir tirer le meilleur parti de sa boutique

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHWEB0504



adhara.fr

Savoir vendre ses produits

Vitrine
Rotation des produits
Renouvellement de la gamme
Prise en charge du client (accueil, processus de décision)
Services

Mieux gérer sa boutique

Outils d'évaluation de la performance de la boutique

Remarques

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ;
Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ;
Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.