

VALORISER VOTRE POINT DE VENTE



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Révélez le potentiel de votre établissement



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

DURÉE

2 jours (14 heures)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **IDENTIFIER** les points forts et les points d'amélioration de votre établissement
- **AMÉNAGER** votre point de vente pour le rendre plus attrayant
- **MAÎTRISER** les règles de base d'une présentation captivante
- **CHOISIR** l'emballage le plus adapté à ses produits

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



Programme

- **Établir un diagnostic de votre établissement**
 - Outils de communication
 - Méthodes de ventes
 - Identification de la clientèle cible
- **Aménager votre espace de vente**
 - Organisation de l'espace, rôle des décors, codes couleurs, ambiance
 - Sens de la circulation, impact sur les ventes
 - Découverte des différents types de vitrine ou d'agencement d'intérieur
 - Présentation vendeuse et décorative et valorisation des produits par l'éclairage
 - Planification annuelle en fonction des événements
 - Identification des fournisseurs de matériel de décoration de lieu de vente
 - Sécurité des clients : réglementation Établissement Recevant du Public (ERP)
- **Appliquer les règles de base**
 - Travail sur les 5 sens
 - Valorisation de produits phares
 - Rédaction d'un storytelling pour attirer des clients
 - Comment repérer les tendances à venir
 - Réflexion sur la signalétique de vente
- **Mettre en valeur ses produits dans l'espace de vente**
 - Tendances en matière de packaging
 - Différentes fonctions de l'emballage
 - Binôme emballage/produit
 - Les règles d'étiquetage

➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/formations/



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr