

## PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFICATION	Valoriser votre point de vente
OBJECTIFS	<p>Identifier les points forts et les points d'amélioration de son point de vente</p> <p>Diagnostiquer comment l'aménager pour le rendre plus efficace</p> <p>Lister les règles de base d'une présentation vendeuse</p> <p>Découvrir et appliquer les techniques avancées en matière d'aménagement</p> <p>Choisir l'emballage le plus adapté et réussir ses étiquettes de prix</p>
Public	Chef d'entreprise, conjoint.e et collaborateur-trice, demandeur.se d'emploi, salarié.e
Nombre de places	4 personnes minimum – 10 places
Prérequis	Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise.
Modalités de formation et d'accès	Formation en présentiel - Entretien individuel et Bulletin d'inscription
Délai d'accès	De 1 à 30 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).
Durée	14h00 (9h-12h30/13h30-17h)
Tarif	420€ Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
CONTENU	<p><b>Jour 1</b></p> <p><b>Matin :</b></p> <p>Présentation : produit/prestation de service, communication, méthode de vente...</p> <p>Clientèle cible</p> <p>Organisation, décors, couleurs, ambiance</p> <p><b>Après-midi :</b></p> <p>Les clés d'un agencement réussi</p> <p>Marketing sensoriel - Fondamentaux de la décoration</p> <p>Types de vitrine, agencement, efficacité et sécurité</p> <p>Eclairage, circulation, points chauds, points froids</p> <p><b>Jour 2</b></p> <p><b>Matin :</b></p> <p>Comment attirer les clients</p> <p>Les outils de communication, les produits attractifs</p> <p>Trame narrative, tendances</p> <p>Signalétique et sens de circulation</p> <p><b>Après-midi :</b></p> <p>Comment bien accueillir les clients</p> <p>De la vente au conseil personnalisé</p> <p>Tendances packaging, emballage et fabrication</p> <p>Conditionnement, contenant/contenu, étiquetage</p>
Nom du formateur référent	Olivier GARRIGUES – Intervenant commercial marketing
Moyens pédagogiques	<p><b>Moyens matériels :</b> salle de cours, vidéo projecteur, TBI, PC.</p> <p><b>Moyens pédagogiques :</b> Alternance de cours théorique et d'ateliers pratiques : étude de cas, QCM, vidéo. Chaque stagiaire recevra un support papier ou numérique reprenant tous les thèmes abordés.</p>
Évaluation et validation	<p>Questionnaire d'évaluation et évaluation des acquis à l'issue de la formation</p> <p>Questionnaire de satisfaction</p>
Attestation de fin de formation et de présence	Remises en fin de formation.
Lieu	Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ariège, 2 Rue Jean Moulin, 09000

## PROGRAMME DE FORMATION

	<b>Foix.</b>
<b>Accessibilité</b>	La Chambre de Métiers et de l'Artisanat accueille les personnes en situation de handicap. Référént Handicap : Patrick ATTARD 05 34 09 88 14 / <a href="mailto:p.attard@cma-ariège.fr">p.attard@cma-ariège.fr</a>
<b>Contact</b>	Service formation Tel : 05.34.09.88.04 - <a href="mailto:formationcontinue@cma-ariège.fr">formationcontinue@cma-ariège.fr</a>

CMA-FC-FP-VALORISER-POINT-VENTE-V1  
MAJ LE 12/08/2024