



LA VITRINE

LA CULTURE AUTOUR DE L'ÉTALAGISME

Des études ont montré que la vitrine était responsable de 50% des visites en boutique. Réaliser une vitrine, c'est raconter une histoire de mode, de tendance tout en proposant des nouveautés. La vitrine traduit l'identité de l'enseigne, c'est l'expression de sa personnalité. L'offre doit être attractive et visible.

L'objectif étant d'attirer et de séduire le client pour lui donner envie d'entrer dans le magasin et ainsi de provoquer l'achat coup de cœur.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir une culture autour de l'étalagisme
- Comprendre le rôle et l'intérêt d'une vitrine en lien avec l'activité commerciale
- Acquérir les bases techniques de la mise en scène d'une vitrine

PRÉREQUIS : aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

- 📍 En présentiel 7h de formation sur 1 journée, déplacement sur site (national)
En distanciel 7h de formation en 2 demi-journées
- 👥 Groupe de 4 à 8 personnes
- 💰 Tarif : 500€ HT par participant
Tarif intra-entreprise : 1500€ HT, déplacement sur site inclus
- 📅 Dates : nous contacter

PROGRAMME

- **La vitrine**
Le rôle d'une vitrine
Les notions de storytelling
L'activité commerciale
- **L'aménagement d'une vitrine**
Les typologies de vitrine
Les typologies de mannequins
Les décors de vitrine
- **Les techniques de mise en scène**
Le squelette
Les techniques de présentation produit
Le styling produit
- **Les éléments complémentaires**
L'éclairage
Le prix
Le fil rouge commercial

PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Exemples visuels
- Travail sous forme d'atelier

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant