



LA SCÉNOGRAPHIE

## LE PARCOURS CLIENT

Le parcours client représente le chemin qu'emprunte le client dans le magasin. Il se doit d'être bien pensé afin de fluidifier et simplifier l'expérience du consommateur. Il permet également de mettre en place une stratégie visant à prendre du plaisir dans la découverte du parcours, flâner plus longtemps dans les allées et donc d'inciter à l'achat.

**Le parcours client d'une enseigne est défini en fonction de sa cible client et de son comportement d'achat.**

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser son point de vente pour faciliter le parcours client et favoriser l'achat
- Savoir mettre en place un parcours client en fonction de sa cible client
- Savoir agencer le mobilier et la PLV sur le lieu de vente
- Maîtriser les principes de lisibilité du produit

**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

- **L'espace de vente**  
Qu'est-ce qu'un parcours client  
Le sens de circulation  
La sécurité
- **Le zoning**  
Les points de contact du client  
Les zones chaudes et froides du point de vente  
L'offre collection
- **L'agencement**  
Le placement du mobilier  
La lisibilité du produit accentuée  
Le rôle de la PLV
- **Workshop**  
Mise en situation

### PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Réflexion individuelle
- Entraînement par une mise en situation

### SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant

