



LE MERCHANDISING

## L'EXPÉRIENCE CLIENT SUR LE LIEU DE VENTE

Faire vivre des expériences au client est devenu indispensable dans le commerce d'aujourd'hui avec la perte de fréquentation des magasins physiques au profit des achats sur internet. Le marketing sensoriel qui fait appel au 5 sens est une technique très souvent utilisée des grandes marques.

**Découvrir comment ces usages ont un impact émotionnel sur votre client vous donnera les clés de la conquête de prospects et leur fidélisation.**

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer une agilité relationnelle avec le client
- Comprendre le marketing sensoriel
- Découvrir les impacts du marketing sensoriel sur le comportement du client
- Diversifier les points de contact avec le client

**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

- **Le marketing expérientiel**  
Qu'est-ce que le marketing expérientiel  
Le marketing sensoriel  
L'identité de marque  
L'éclairage
- **Comment créer un parcours expérientiel**  
Les essentiels à la relation avec le client  
Les points de contact  
Le cross canal
- **Workshop**  
Recherche et analyse

### PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Travail sous forme d'atelier
- Analyse culturelle

### SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant