



FORMATION

« Work shop scénographie produits »

Durée : 1 jour

Dates : 6 juin 2013

Lieu : Aubagne (locaux d'Activargile Provence)

Public

Adhérents d'Activargile Provence

Objectifs

- Connaître les règles de base d'une scénographie produits efficace.
- Apprendre à optimiser l'agencement et la présentation de ses produits sur un stand ou dans atelier boutique afin d'offrir une offre plus lisible et attractive.
- Disposer d'une méthodologie pour auto-diagnostiquer son espace de vente.
- Rechercher avec les participants les solutions visuelles les plus adaptées à leur stand ou leur atelier boutique et les expérimenter pour attirer l'attention des visiteurs et augmenter les ventes.

Les + de la formation

Une formation-action pour expérimenter immédiatement des solutions concrètes dans votre espace de vente (stand et boutique).

Une pédagogie active et participative alternant des apports théoriques, des **cas pratiques adaptés aux entreprises de la filière argile, l'analyse de vos documents, et une mise en application immédiate sur votre stand.** Chaque participant est invité à venir avec stand et produits, qu'il installera comme pour un marché/salon/expo. Vous repartez avec une photo de votre stand optimisé.

Des outils opérationnels : autodiagnostic de votre espace de vente, fiches pratiques.

Modalités pratiques

Prise en charge du coût de la formation : selon votre OPCA (FAF Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat pour les artisans, ou autre) et par les Ateliers d'Art de France pour les artistes membres (sous réserve de validation).

Participation financière de l'entreprise : 40 € TTC. En cas de non financement par un OPCA la participation est de 150 € TTC. *Ne sont pas compris* : le déjeuner et les trajets.

Pour vous inscrire : Envoyez le bulletin d'inscription à Activargile Provence | Anne d'Isoard | 290 Traverse de la Vallée, 13400 Aubagne | Tél : 04 42 70 35 54 | Fax : 04 42 01 03 95 | email : adisoard@activargile-provence.com.

Pour toute information, n'hésitez pas à contacter Anne d'Isoard, Assistante au PRIDES Activargile Provence au **04 42 70 35 54**.

Contenu de la formation

Les enjeux de la scénographie produits (vente visuelle)

- **Définir les fondamentaux de la scénographie produits ou vente visuelle**

- **Découvrir comment circule spontanément le client**

- . L'agencement du mobilier et le sens de circulation
- . Les points chauds, points froids

>>> *Cas pratique : Etude des plans de vos points de vente (stand ou boutique)*

- **Analyser les facteurs de réussite de son stand**

- . Les trois facteurs de réussite
- . Les points clés d'une construction efficace (règles de base)

>>> *Cas pratique : Photolangage pour découvrir ce qui constitue une bonne structure de stand*

- **Auto-analyser et améliorer l'efficacité de son stand**

- . Comment utiliser l'outil d'autodiagnostic ?
- . Les points à réajuster sur votre stand

>>> *Cas pratique : A l'aide de l'autodiagnostic, analyse de vos forces et faiblesses
Remise aux participants de fiches techniques*

Optimiser l'agencement de son stand et mettre en scène ses produits pour susciter l'achat

- **Optimiser l'agencement du mobilier de son stand**

- . Mettre en application les règles de base de l'agencement d'un stand

>>> *Cas pratique : Travail de remaniement de la structure des stands*

- **Analyser la présentation des produits sur son stand pour une offre lisible et attractive**

- . Découvrir les techniques de présentation et de composition
- . Présenter les produits de façon à piquer la curiosité du client

>>> *Cas pratique : Photolangage pour découvrir ce qui constitue une présentation de produit efficace*

- **Mettre en scène ses produits sur son stand pour susciter l'achat**

- . Utiliser les règles de base pour rompre la monotonie de la présentation produits
- . Appliquer les techniques de compositions : produits groupés par chiffre impair, présentation rythmique, symétrique...

>>> *Cas pratique : Travail de remaniement de la présentation des produits sur son stand. Prise de photos des stands*

Activargile Provence