# Séduire la clientèle par la 'théatralisation' de rayon



**Présentiel - Synchrone**

## Objectifs

Séduire la clientèle par la théâtralisation de rayon

## Public Visé

Chefs de rayon, Superviseurs des sociétés de distribution, Managers ...

## Pré Requis

Savoir communiquer en français

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Maîtriser les techniques de base de l'action promotionnelle du rayon
Savoir adapter son offre et l'utilisation de l'espace, à la saisonnalité et aux attentes de la clientèle

## Méthodes pédagogiques

Présenter les outils et méthodes de
Théâtralisation de rayon, ainsi que les concepts issus de l'expérience vécue de l'animateur.
Examiner des cas concrets directement applicables aux entreprises des participants.
Nombreux exercices et jeux de rôles.
Remise d'un document de cours aide-mémoire& Boîte à outils.
Evaluation qualitative en fin de formation.
Délivrance d'un certificat de stage.
Coaching - mail après formation durant 7 semaines.
Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation.

## Parcours pédagogique

Les différentes possibilités d'actions promotionnelles
- Les objectifs de l'action promotionnelle.
- Les types de promotions spécifiques possibles au rayon.

Le choix des références
- L'importance de la saisonnalité des produits dans l'offre rayon.
- La construction de l'assortiment et le choix des références à mettre en avant.

Les mises en avant et l'aménagement du point de vente
- Les attentes des consommateurs envers le rayon.
- L'utilisation de l'espace : mobilier, circulation, éclairage...

L'importance des techniques marchandes
- Le merchandising d'organisation : les techniques d'implantation du rayon.
- Le merchandising de séduction : les techniques de présentation ou la mise en scène de l'offre du rayon et des promotions.

L'analyse des résultats
- Les données chiffrées : CA, marge, rotation des produits.

Les outils à mettre en place : fiche de suivi, plan d'implantation, planning d'utilisation des zones de promotion. ...

## Qualification Intervenant·e·s

Consultant formateur expert en Distribution, Commercial & Marketing.

## Méthodes et modalités d'évaluation

Modalités d'évaluation :
Observations / mises en situation
test/ Questionnaires / QCM
Autres : .....

## Modalités d'accessibilité handicap

Nathalie Ripoll : nathalie@accoformation.com

## Durée

**14.00** Heures **2** Jours 10

## Effectif

## Tarifs

**Inter (Par personne) :** **670.00 € HT**

**Contactez-nous !**

**Sabine ACCO**
**Présidente SAS**
**Tél. : 0468250084**
**Mail : sabine@accoformation.com**