

Agencer son stand et/ou son espace de vente

Compétences visées

- Faire de son point de vente un véritable levier de croissance en termes de ventes

Public concerné

- Gérants ou salariés d'un magasin, stand, marché, salon ou autre lieu de vente
- Demandeur d'emploi

Formateur

- Professionnel du marketing

Pré-requis

- Aucun

Durée

- 1 journée de 7 h | 9h30 > 17h30 | déjeuner fourni

Dates

- Sur www.formaelle.com
- Et sur le [formulaire d'inscription](#)

Objectifs :

- Donner vie à ses produits par des mises en scènes attractives
- Créer des univers de produit performants
- Mettre en place des animations commerciales efficaces

Moyens pédagogiques :

- Le formateur transmet des apports théoriques et propose des exercices pratiques ainsi que la production d'outils par le stagiaire, réutilisables dans l'entreprise.

Programme :

- Plan de communication avant et après la participation à un salon/foire/marché

L'aménagement de son espace de vente :

- Créer un décor pour mettre en valeur les produits
- Développer de la créativité à petit budget
- Les points clés

Les animations commerciales :

- Se fixer des objectifs à atteindre
- Définir les techniques d'animation et de promotion en fonction des objectifs attendus
- Créer un univers propice à l'acte d'achat ou la production d'outils d'animation ou de promotion pour optimiser ses ventes

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- De concevoir un stand éphémère ou un espace de vente fixe pour mettre en valeur des produits et augmenter ses ventes

Nombre de stagiaires

- 6 à 12

Lieux pour cette formation en France

- 16800 SOYAUX
- 78180 MONTIGNY le bx
- 31170 TOURNEFEUILLE

Prix de la journée de formation

- 260 € HT
- Financement : nous contacter