

AGENCEMENT DU POINT DE VENTE

Objectifs :

- Agencer le point de vente en fonction des techniques de vente actuelles
- Valoriser les produits
- Améliorer la rentabilité du point de vente

Choix d'un positionnement stratégique :

En fonction :

- Des produits vendus
- Du local
- De la concurrence
- ...

La circulation dans le point de vente :

- Sens de circulation
- Circuler pour tout voir
- Inciter les clients à aller vers le fond du magasin

Disposition et mise en scène des produits :

- Notions d'étalage
- Implantation des produits
- Où placer les produits d'appel, les meilleures ventes, les produits d'achat d'impulsion
- Valoriser la présentation des produits
- Mise en scène des produits, apporter de la créativité
- Pliages (vêtements)

L'ambiance :

- La couleur
- Le mobilier
- La décoration
- La lumière
- Les sons
- Les odeurs / senteurs
- La musique

La communication sur lieu de vente :

- Signalétique
- PLV

Chacun des points ci-dessus sera traité par :

- Des apports théoriques
- Des exercices
- Une évaluation des acquis