



**Démarche de Progrès**  
pour un commerce qui marche  
CCI TERRITOIRE DE BELFORT

## Formation 2010

# VENDRE PLUS GRACE A DES VITRINES SEDUISANTES

**DUREE**  
28h00

### DATES

SESSION 1 :  
8/03 journée  
15/03 journée  
22/03 journée  
29/03 journée  
SESSION 2 :  
6/09 journée  
13/09 journée  
20/09 journée  
27/09 journée

### HORAIRES

Journée : 8 h 30 à 12 h 00  
et 13 h 30 à 17 h 00

### LIEU

Chambre de Commerce  
et d'Industrie du  
Territoire de Belfort  
1 rue du Docteur Fréry  
90000 BELFORT

### PRIX

~~1240 €~~ net / participant

**0 €**

pour les bénéficiaires de  
la Démarche de Progrès  
selon conditions générales  
de participation

### OBJECTIF

■ Apprendre à présenter ses produits dans une vitrine attrayante pour susciter l'intérêt des clients potentiels

### PUBLIC

Commerçants, prestataires de services

### PROGRAMME

#### 1) Premier jour : pourquoi une vitrine ?

■ Rôle de la vitrine : saisir son importance en tant qu'impact vendeur, c'est la publicité la plus directe.

■ Les particularités de chaque vitrine

- Un magasin est unique par son emplacement, son architecture intérieure et extérieure.

- Il s'agira de comprendre l'adaptation de principes généraux à des situations

■ Les qualités primordiales

- Lisibilité (composition, éclairage)

- Propreté

■ L'affichage des prix : les contraintes législatives

#### 2) Deuxième jour : la vitrine est une construction

■ Les volumes, les couleurs, les marchandises, les décors, les fixations, les supports, les mannequins, les éclairages

■ Les événementiels sur une année commerciale

■ Merchandising : aujourd'hui une priorité et une partie intégrante de la vitrine

#### 3) Troisième et quatrième jours : travail pratique

■ Dès le premier jour de formation, les participants devront exposer les problèmes pratiques qu'ils ont rencontrés dans leur étalage, expliquer en somme la raison de leur présence à ce stage.

■ Pour le deuxième jour, il leur sera demandé d'apporter le fruit de leurs réflexions et les difficultés qu'ils ont pu rencontrer en confrontant les idées et la réalité de leur boutique. (des photographies des installations seraient également souhaitables)

■ C'est à partir de ces problèmes concrets que le travail pratique pourra s'organiser pour le troisième jour de formation.

■ Etude approfondie des matériaux

■ Matériel de base à posséder

■ Quelques références

### CONSÉQUENCES :

■ Une vitrine se prépare (choix du thème, des couleurs), elle s'intègre dans un plan "commercial" avec promotions, moments forts. Elle doit donc être prévue un certain temps à l'avance.

■ Une vitrine demande du temps, temps nécessaire à sa conception puis temps nécessaire à sa réalisation.

