



**Formation**  
**« Marketing et merchandising d'une boutique de site culturel  
et touristique »**

**Paris, 22 & 23 janvier 2015**

**Présentation générale de la formation**

Valoriser une boutique de site culturel ou touristique et créer une ligne de produits dérivés suivent un processus de création complexe : il s'agit, à partir du cœur de cible qu'est la clientèle captive, de décliner des produits pour développer une offre avec une marque propre au lieu.

La méthodologie aborde ce processus de création, de valorisation de l'espace de vente et de promotion de la marque propre. Les stagiaires sont invités à travailler dans la perspective de leur projet de boutique ou de la pratique qu'ils exercent dans le point de vente existant. Ils apprennent comment optimiser leur espace : repérer les bonnes pratiques, adapter les éléments théoriques et travailler en équipe et en réseau pour développer une démarche d'innovation permanente.

La formation est encadrée par Joël Cam, consultant en marketing culturel et Joëlle Marty, consultante en marketing culturel auprès de l'Association Museum & Industries

## Programme

**Jeudi 22 janvier 2015**

### LES CONCEPTS ADAPTES DU MARKETING

**9h30 – 10h00 : Accueil, tour de table des participants et présentation des problématiques particulières des sites présents**

**10h00 – 11h30 : Marketing culturel : vecteur d'image**

- Le marketing adapté au marché culturel : tourisme, patrimoine, territoire et valeurs
- Les besoins, la raison par le sens, l'émotion par l'enchantement
- L'avantage concurrentiel : la focalisation, l'innovation de la programmation

**11h30 – 13h00 : Outils du marketing**

- Cible : étude du potentiel selon la fréquentation
- Typologie
  - connaisseurs impliqués
  - touristes non impliqués
  - résidents
  - institutionnels et professionnels
- Segmentation, ciblage et positionnement
- Mix de choix stratégiques
- Concept
  - pédagogie
  - esthétique
  - enchantement
  - évasion
- Marque
  - notoriété
  - rayonnement et retour
- Récit
  - répétition de la visite
  - développement du message

**13h00 – 14h00 : Repas pris en commun**

Conseils pour la visite d'un salon professionnel et son optimisation en fonction de ses objectifs :

- repérage des tendances
- découverte de nouveaux fournisseurs
- techniques de visite
- contact et négociation avec les fournisseurs pour l'achat, la personnalisation et l'élaboration de produits dérivés culturels.

**14h00 – 16h00 : Identité visuelle**

- Mission du designer d'identité visuelle
- Déclinaison sur tous les outils de commercialisation et de communication
  - packaging
  - signalétique
  - site internet
- Exemples : illustration des missions de Jean-Michel Bouleau

16h00 – déplacement en métro jusqu'à la porte de Versailles

**16h30 – 17h30 : Visite du salon Museum Expressions, Porte de Versailles avec les formateurs**

**17h30 : Fin de la première journée de formation**

**17h30 - 19h00 : Possibilité de poursuite de la visite du salon Museum Expressions, Porte de Versailles**

**Vendredi 23 janvier 2015**

## MERCHANDISING

### **09h30 – 10h30 : Offre marchande**

- Dimension de l'offre
  - livres et/ou
  - objets
- Structure
  - hauteur
  - largeur
  - longueur
  - ampleur
- Architecture de l'offre
  - dérivés
  - griffés
  - revente
  - identitaires
- Rôle des lignes et des gammes de produits
- Caractéristiques d'un produit
- Supports utilisés
- Politique de prix
- Services associés

### **10h30 - 12h30 : Ligne éditoriale**

- Plan de collection
- Choix des thèmes
- Brief de création
- Développement des gammes

### **12h30 – 15h00 : Déjeuner (plateaux repas sur place) et visite du salon Maison & Objet**

### **15h00 – 16h00 : Merchandising d'organisation**

- Plan de masse, zone chaude, zone froide
- Parcours client et zoning par cible
- Univers de consommation
- Mobiliers et accessoires

**16h00 – 17h00 : Merchandising de séduction**

- Valorisation des 5 sens
- Enchantement par la scénographie
- Techniques de présentation : cross-merchandising
- Signalétique d'appuis
- Animations

**17h00 – 17h30 : Synthèse, tour de table et évaluation**

**17h30 : Fin de la formation**

**17h30 – 19h00 : Possibilité de poursuite de visite du salon Maison&Objet (ouvert jusqu'à 19h)**

## **Méthodologie de travail**

En accompagnement des notions théoriques développées par les intervenants, les stagiaires bénéficieront de :

- documentation à consulter sur place,
- conseils personnalisés,
- visite guidée du salon,
- rendez-vous avec des créateurs de produits dérivés sur le salon Maison & Objet

Un dossier complet de méthodologie sera remis à chaque stagiaire.

## **Détails pratiques**

Lieu : Paris & Parc des Expositions à Villepinte

Dates 22 & 23 janvier 2015 de 9h30 à 17h30

Prix : 1.250 € HT pour 1 personne et 450 € HT pour la 2<sup>ème</sup> personne d'une même structure comprenant le repas de midi les 2 jours) ainsi que l'accès au salon valable pour la durée du salon et le catalogue du salon (valeur 89 € HT).

## **Chaque structure peut ainsi constituer une équipe de 2 personnes**

La formation peut s'inscrire dans le cadre d'une convention de formation professionnelle.

*L'association est enregistrée sous le numéro 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France (n° d'organisme de formation)*

## **Annulation**

Toute annulation intervenant moins de 20 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 50% des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 72 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise.

*L'association Museum & Industries se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.*

# BULLETIN D'INSCRIPTION

## Marketing et merchandising d'une boutique de site culturel ou touristique

Paris, les 22 & 23 janvier 2015

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Structure .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

E-mail : .....

Site web : .....

Je m'inscris à la formation **Marketing et merchandising d'une boutique de site culturel ou touristique** qui aura lieu à Paris les 22 & 23 janvier 2015 pour un coût de :

1.250 euros HT (1 personne)

1.700 euros HT (2 personnes d'une même structure)

Je désire recevoir une convention de formation professionnelle

La facturation est à adresser à :

Structure : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Fait à ....., le ..... 201

En m'inscrivant, je déclare avoir pris connaissance et accepté les conditions générales de participation aux formations établies par l'association Museum & Industries.

Signature du stagiaire :

Signature du responsable de la structure :

