



**Formation « Merchandising Visuel :  
Comment rendre une présentation  
produits plus attractive »  
Paris, 1<sup>er</sup> et 2 octobre 2015**

**Présentation générale de la formation**

*Le but de cette formation est la valorisation par la mise en scène des produits afin d'attirer le regard du visiteur et lui donner envie d'achat en boutique. Réaliser une composition harmonieuse et équilibrée. Le bon choix des produits, leurs emplacements, attirer le regard par la couleur, sélectionner les bons supports afin de rehausser le produit si nécessaire, les formats des affiches ou étiquettes de prix selon le volume et l'emplacement des produits.*

*Créer une thématique, choisir un décor ou un visuel selon la saison sans déborder sur le produit pour ne pas le substituer. La périodicité (durée de vie d'un étalage d'une présentation) afin de ne pas laisser les visiteurs / clients et ainsi transmettre une bonne image de la boutique.*

La formation est encadrée par Marie-Claude Pecoroni, décoratrice, étalagiste et formatrice et Joël Cam et/ou Joëlle Marty, consultants en marketing culturel et formateurs auprès de l'Association Museum & Industries

Programme
-----------

Jeudi 1<sup>er</sup> octobre 2015

**9h30 - 10h30 : Accueil, tour de table des participants et présentation de la formation**

- Présentation des formateurs
- Présentation des participants
- **Débat concernant le travail des stagiaires d'après leurs photos :**  
chaque participant est invité à apporter des photos de diverses réalisations antérieures à la formation.
  - étalages, mises en scène produits, merchandising
  - mobiliers de présentation
  - table de présentation, etc...

**10h30 - 12h30 : Diaporama mises en scène des présentations**

- **Présentation & la composition**
  - l'unitaire
  - le groupe
  - le linéaire
  - la masse
  - lisibilité
  - lecture facile des produits
  - rotation des produits
- **Produit**
  - art de la table
  - accessoires de mode / textile
  - bijoux
  - alimentaire
- **Couleur**
  - monochrome
  - camaïeu
  - les trois couleurs
- **Supports**
  - volume
  - matière
- **Mobilier de présentation**
  - table
  - console
  - présentoir à bijoux

- **Indication des prix**
  - lisibilité
  - confiance
  - emplacement
  - format
  - sens
- **Présentation du produit**
  - sur buste
  - plié
- **Élément complémentaire**
  - saison
  - PLV ( kakémono)
  - décor
  - stickers
  - vitrophanie
- **Suivi au quotidien des présentations**
  - regard du client

**12h30-14h00 : Repas pris en commun**

Les participants auront apporté si possible des produits :( 10 pièces voir +) ainsi que des supports adaptés. Ceux-ci étant destinés à être mis en valeur (ex : bijoux fantaisie)

**14h00-17h00 : Exercices pratiques individuel :(ou en groupe selon le nombre de participants)**

- **Différentes techniques**
  - la règle de composition (ce que vous pouvez faire et ne pas faire)
  - l'impact visuel
  - le groupement des produits
  - les surfaces et les volumes
  - l'équilibre
- **Ateliers**
  - paquet cadeau
  - gainage
  - table de présentation

**17h00-17h30 : Bilan de la première journée**

- **Questions / réponses**

Programme
-----------

Vendredi 2 octobre 2015

**9h30-12h30 : Visites de différentes boutiques de sites / musées :**

- boutique de la Comédie Française
- boutique du 107 rue de Rivoli
- boutique du Jardins des Tuileries
- boutique Arteum, Carrousel du Louvre

**Points abordés**

- Nombreuses gammes de produits
- Qualité de la présentation
- Récupération d'idées
- Conseils de présentation en général
- Etude des emplacements, aménagements, éclairages, volumes, couleurs.

**12h30-14h00 : Repas pris en commun**

**14h00-17h00 : Étude de cas des boutiques visitées le matin, par groupe : correction et commentaire des formateurs**

- **Mise en application des points abordés : les fondamentaux du merchandising visuel.**
  - choix du produit
  - gestion de l'espace
  - groupement
  - choix des bons supports
  - gamme de couleurs
  - affiche ou étiquettes prix

**17h00-17h30 : Synthèse : fin de formation**

- **Évaluation**
  - objectif
  - contenu
  - attentes

## ***Méthodologie de travail***

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

- documentation à consulter sur place,
- conseils personnalisés,
- diaporama, théorie, pratique, travail en groupe et en individuel. Adaptation appliquée en fonction des espaces de présentation.

Les participants seront invités à apporter des photos de présentations intérieures ou des photos de vitrines, antérieures à la formation et réalisées par leurs soins.

Un dossier complet de méthodologie sera remis à chaque stagiaire.

## ***Détails pratiques***

Lieu : Paris

1<sup>er</sup> octobre 2015 : 9h30 - 17h30

2 octobre 2015 : 9h30 - 17h30

Prix : 1.250 € HT pour 1 personne – 450 € HT pour la 2<sup>ème</sup> personne d'une même structure (comprenant les repas de midi).

## **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.*

# BULLETTIN D'INSCRIPTION

Merchandising Visuel : Comment rendre une présentation produits plus attractive  
Paris, les 1<sup>er</sup> et 2 octobre 2015

Nom : .....  
Prénom : .....  
Fonction : .....  
Structure : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Téléphone : ..... Fax : .....  
E-mail : .....  
Site web : .....

- Je m'inscris à la formation **Merchandising Visuel : Comment rendre une présentation produits plus attractive** qui aura lieu à Paris les 1<sup>er</sup> et 2 octobre 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 :