



Formation

« La boutique, vecteur d'image d'un site culturel ou touristique –
Assortiment, aménagement, mise en situation des produits »

Paris, 20, 21 & 22 janvier 2016

Présentation générale de la formation

Une boutique de site culturel ou touristique constitue très souvent la dernière étape d'une visite de dans un lieu ; elle se doit d'être à la fois en cohérence avec le parcours effectué et l'identité de marque du site d'une part, les attentes des visiteurs-consommateurs d'autre part.

L'assortiment, l'aménagement de la boutique et la présentation des produits répondent à ce double objectif et deviennent, une fois optimisés, source d'attractivité et de performances.

La formation est encadrée par Cécile Vignesoult, consultant auprès de l'Association Museum & Industries avec la participation de Bérengère Pasquier, architecte DPLG de l'agence INCA, partenaire de l'AMI.

Programme

Mercredi 20 janvier 2016

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

10h00 – 11h00 : Ciblage, positionnement : comprendre les fondamentaux du marketing et savoir différencier son offre

- Cadre
 - évolution du tourisme
 - évolution de l'offre
 - rôle et défis d'une boutique
 - système de valeurs
 - déontologie
- Analyse
 - Concurrence
 - Boutique
- Segmentation, ciblage
 - méthodologie
 - critères de segmentation
 - profils de clientèles
 - cibles de visiteurs
- Positionnement, différenciation
 - méthodologie
 - carte de positionnement
 - avantage concurrentiel
 - exemples de positionnement / différenciation
 - éléments de mix marketing

11h00 – 12h00 : Assortiment : savoir constituer un assortiment pour sa boutique

- Assortiment
 - définition
 - dimension
 - taille
- Catégorie des produits
 - négoce
 - exclusif
 - modalités d'édition des produits
 - équilibre
- Univers, lignes, familles, produits
 - logique de l'univers

- storytelling et lignes de produits
- axes de répartition des familles de produits
- nomenclature produits
- Gammes de prix de vente
 - hiérarchie des prix
 - coefficients multiplicateurs par famille de produits
- Synthèse : constitution de l'assortiment par cible de clientèle

12h00 – 13h00 : Lignes éditoriales : appréhender les enjeux d'une ligne graphique spécifique à la boutique et à ses produits

- Identité visuelle de l'équipement / boutique
 - chaîne signalétique
 - limites de la déclinaison institutionnelle
- Choix des principes créatifs, charte graphique et applicative
 - méthodologie
 - composantes identitaires
 - rétroplanning
- Exemples de lignes de produits

13h00 – 14h00 : Déjeuner sur place

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 – 14h30 : Merchandising – définitions et méthodologie : comprendre les fondamentaux du merchandising d'organisation

- Domaines du merchandising
 - organisation
 - visuel
 - relationnel
 - gestion
- Méthodologie pour l'aménagement d'une boutique
 - objectifs
 - contraintes

14h30 – 16h30 : Aménagement – emplacement, flux et zoning : optimiser les parcours visiteurs & donner une grande lisibilité à l'offre

- Emplacement de la boutique
- Taille de la boutique
- Flux d'entrée /sortie
- Circulation PMR
- Positionnement de la caisse
- Délimitation des zones chaudes & froides
- Flux à l'intérieur de la boutique

- Zoning et univers, lignes, familles de produits

16h30 – 17h30 : Aménagement – mobilier : utiliser un mobilier qui valorise les produits et soit d'un usage aisé pour le vendeur-conseil

- Positionnement des mobiliers
- Emprise des mobiliers au sol
- Choix des mobiliers
 - typologie,
 - ergonomie
 - supports

Chaque étape de l'aménagement fera l'objet d'une explication théorique, illustrée par un cas pratique d'aménagement d'une boutique en 3D.

17h30 : Fin de la première journée de formation

Jeudi 21 janvier 2016

Museum Connections, Parc des Expositions, porte de Versailles

9h30 : Préparation du parcours de visite avec remise aux participants de :

- une liste de fournisseurs à rencontrer
- le catalogue du salon

Rendez-vous : hall d'entrée du salon

10h00 – 12h30 : Visite accompagnée du salon Museum Connections

- rendez-vous communs avec quelques exposants sélectionnés par l'AMI (fabrication de produits exclusifs, mobilier, édition, ...) : Brochier Soeries, Côté Musées, La Petite Boîte, Ming, Magnetomania, Tram Productions, Prodir, Puzzle Michèle Wilson.

12h30 – 13h30 : Déjeuner en commun sur place & débriefing de la matinée

13h30 – 16h30 : Visite individualisée du salon Museum Connections

16h30 – 17h15 : Conférence : À quoi ressembleront les boutiques de musées en 2020 ?

17h30 : Fin de la deuxième journée de formation

17h30 – 19h00 : Possibilité de poursuite de la visite du salon Museum Connections.

Vendredi 22 janvier 2016

MAISON & OBJET, Parc des Expositions, Villepinte

9h30 – 10h00 : Débriefing du salon Museum Connections

10h00 – 12h30 : Mise en situation des produits : générer des ventes supplémentaires par différentes méthodes de présentation et actions envers le client

- Objectifs
 - achat plaisir
 - moyens
- Signalétique
 - approche
 - générale
 - d'appui
- Règles visuelles
 - règle de 3
 - couleur
 - éclairage
 - théâtralisation
 - lisibilité
- Impact visuel des mobiliers
 - mobilier mural
 - mobilier central
- Cross-selling & cross-merchandising
 - cross-selling
 - cross-merchandising
- Sacherie et emballage
 - sacherie
 - emballage
- Programme de soutien
 - affichage de caution
 - programme avec don

12h30 – 13h30 : Déjeuner en commun sur le salon et préparation du parcours de visite avec remise aux participants de :

- une liste de fournisseurs correspondant aux thématiques de chaque participant
- le catalogue du salon

13h30 – 17h00 : Visite du salon Maison&Objet.

- espaces tendances

- rendez-vous communs avec quelques exposants sélectionnés par l'AMI
- visite individualisée des halls 6 / 7 et 8 en priorité

17h00 : Débriefing de l'après-midi

Rendez-vous : l'Olivier en haut du hall 6

17h30 : Fin de la formation

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

Le badge donne accès au salon sur toute sa durée ; il est donc possible pour chacun de poursuivre sa visite jusqu'au mardi 26 janvier, dernier jour du salon

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

Lieux :

- 20 janvier : siège de l'association Museum & Industries, 86 rue de la Fédération, 75015 – Paris
- 21 janvier : Museum Connections (ex-Museum Expressions) Parc des Expositions, Porte de Versailles 75015 – Paris
- 22 janvier : Maison&Objet, Parc des Expositions à Villepinte

Dates 3 jours : 20, 21 & 22 janvier 2016 de 9h30 à 17h30

Prix : 1.350 € HT pour 1 personne et 450 € HT pour la 2^{ème} personne d'une même structure comprenant le repas de midi les 3 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.