

**Formation « Merchandising Visuel :  
Comment rendre une présentation  
produits plus attractive »  
Paris, 25 & 26 septembre 2018**

**PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION ET PRÉREQUIS**

Public visé	Tous professionnels du tourisme et tourisme culturel
Formation tous publics	Non, réservée exclusivement au public visé
Métiers et fonctions concernés	Directeur d'équipement, responsable de boutiques, agent d'accueil
Durée d'activité professionnelle requise	néant
Niveau minimum de connaissance requis	aucun
Pré-requis	aucun

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Objectif général	Être capable de valoriser une boutique et de la rendre attractive par la mise en scène des produits afin d'attirer le regard du visiteur, lui donner envie d'acheter et ainsi développer le chiffre d'affaires de l'activité
Compétences à acquérir	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender les différents champs du merchandising</li> <li>• Maîtriser les différentes techniques de présentation des produits</li> <li>• Être capable de raconter une histoire liée aux thématiques du site par la mise en scène des produits</li> </ul>

## CONTENUS DE LA FORMATION

Thèmes abordés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Défis d'une boutique de sites culturel ou touristique</li> <li>• Identité visuelle, ligne de produits exclusifs</li> <li>• Merchandising d'organisation = cadre pour la présentation des produits</li> <li>• Principes visuels</li> <li>• Combinaisons de produits</li> <li>• Présentation</li> <li>• Merchandising relationnel</li> <li>• Guide des bonnes pratiques</li> </ul> <p>Cf. programme détaillé ci-dessous en pages 5 à 8</p>
Compétences développées pendant la formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender les différents champs du merchandising</li> <li>• Maîtriser les différentes techniques de présentation des produits</li> </ul> <p>Être capable de raconter une histoire liée aux thématiques du site par la mise en scène des produits</p>
Apports théoriques, pratiques, méthodologiques	<p>Apports théoriques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• merchandising : storytelling, création d'univers de consommation, techniques de présentation, ...</li> <li>• process de mise en rayon des produits dans la boutique</li> </ul> <p>Apports pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• visite de boutiques permettant aux stagiaires de se confronter à d'autres expériences de mise en place de produits</li> <li>• conseils personnalisés (les participants sont invités à apporter des photos de présentations intérieures ou des photos de vitrines, antérieures à la formation et réalisées par leurs soins)</li> </ul> <p>Apports méthodologiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• apprentissage des techniques de merchandising</li> <li>• remise de la copie du diaporama commenté lors de la formation en présentiel</li> </ul>

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Moyens mis en œuvre	Salle de formation équipée d'ordinateurs, vidéoprojecteur, paperboard et connexion Wifi pour une formation en présentiel
Méthodes et techniques d'animation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• commentaire d'un diaporama de 300 diapos avec parties théoriques et illustration par de nombreux exemples de boutique similaires</li> <li>• échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques</li> <li>• travail en groupe (en salle sur le positionnement des produits dans l'espace, pendant les visites à partir d'une grille d'analyse, puis synthèse en commun)</li> </ul>
Suivi pédagogique	Les formateurs remettent leurs adresses email et leur n° de téléphone aux stagiaires afin que ceux-ci puissent les contacter après la formation en cas de besoin

Association Museum & Industries - 86 rue de la Fédération - 75015 Paris-France

T: +33 6 11 59 09 34 – infos@museum-industries.com

www.museum-industries.com

N° déclaration d'activité : 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France

Association loi 1901 à but non lucratif - SIRET : 428656730 00010 .APE : 9001Z - n° TVA : 74 428 656

## ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Appréciation de l'acquisition ou l'amélioration des compétences	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pas d'évaluation en amont</li> <li>• l'évaluation des acquis de formation porte sur les connaissances de fond, les descriptions de process et se matérialise par un QCM sur l'ensemble des sujets du présentiel</li> </ul>
Champs de l'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• déroulement de l'action (mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés...)</li> <li>• acquis de la formation (atteinte des objectifs et effets sur la pratique professionnelle via un questionnaire à réponses ouvertes, des connaissances et compétences acquises lors de la formation via un QCM)</li> </ul>
Sanction	Remise d'une attestation individuelle de formation

## QUALITÉ DES FORMATEURS

Noms, titres et professions des formateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Joëlle Marty, consultante et formatrice auprès de l'Association Museum &amp; Industries</li> <li>• Cécile Vignesoult, consultante et formatrice auprès de l'Association Museum &amp; Industries</li> </ul>
Expérience / compétences en lien avec les contenus de formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'Association Museum &amp; Industries (<a href="http://www.museumindustries.com">www.museumindustries.com</a>), créée en 1996, a pour objet l'étude, la réflexion, la promotion et le développement des activités liées aux produits dérivés du patrimoine artistique, culturel et éducatif, et, plus généralement, celles liées à l'accueil des publics.</li> <li>• Pluridisciplinaire, opérationnelle et spécialisée dans le secteur des musées, du patrimoine et du tourisme culturel, l'équipe de consultants et formateurs dispose d'une solide expérience du terrain, maîtrise les processus de fabrication, possède les techniques du marketing, du merchandising et de la gestion et a acquis une vision claire de l'évolution du marché.</li> <li>• Les formateurs de l'Association Museum &amp; Industries ont, préalablement à leurs activités actuelles, géré une ou plusieurs boutiques de sites culturel ou touristique.</li> <li>• L'Association Museum &amp; Industries a formé plus de 1.000 gestionnaires de sites culturels et responsables de boutiques, et assisté plus de 60 sites patrimoniaux et culturels dans le développement de leur activité éditoriale et commerciale.</li> </ul>
Organisme de formation	L'association est enregistrée sous le numéro 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France (n° d'organisme de formation)

Association Museum & Industries - 86 rue de la Fédération - 75015 Paris-France

T: +33 6 11 59 09 34 – [infos@museum-industries.com](mailto:infos@museum-industries.com)

[www.museum-industries.com](http://www.museum-industries.com)

N° déclaration d'activité : 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France

Association loi 1901 à but non lucratif - SIRET : 428656730 00010 .APE : 9001Z - n° TVA : 74 428 656

## DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION

Durée	Nombre de jours : 2                      Nombre d'heures total : 14
Dates	25 & 26 septembre 2018
Horaires	9h30 - 17h30
Lieu	Paris
Organisation	En continu
Taille du groupe	4 personnes minimum, 14 au maximum
Prix	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1.250 € HT pour 1 personne – 450 € HT pour la 2<sup>ème</sup> personne d'une même structure (comprenant les repas de midi)</li><li>• Chaque structure peut ainsi constituer une équipe de 2 personnes</li><li>• La formation peut s'inscrire dans le cadre d'une convention de formation professionnelle</li></ul>
Annulation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toute annulation intervenant moins de 20 jours avant la date de la formation entraînera la facturation à l'entreprise de 50 % des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 72 heures avant la date de la formation entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise.</li><li>• L'association Museum &amp; Industries se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant</li></ul>

---

Association Museum & Industries - 86 rue de la Fédération - 75015 Paris-France

T: +33 6 11 59 09 34 – [infos@museum-industries.com](mailto:infos@museum-industries.com)

[www.museum-industries.com](http://www.museum-industries.com)

N° déclaration d'activité : 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France

Association loi 1901 à but non lucratif - SIRET : 428656730 00010 .APE : 9001Z - n° TVA : 74 428 656

### Jour 1

**9h30 – 10h00 : Accueil, tour de table des participants et présentation de la formation**

**10h00 – 10h30 : Défis d'une boutique de sites culturel ou touristique**

- Cadre = évolution du tourisme culturel
- Objectifs et exigences d'une boutique
- Respect de la thématique ou l'art de raconter une histoire par les produits et leur présentation
  - structure
  - éléments

**10h30 – 11h00 : Identité visuelle, ligne de produits exclusifs**

- Identité de l'équipement / identité propre ?
- Chaîne signalétique
- Exemples de lignes de produits exclusifs

**11h00 – 12h00 : Merchandising d'organisation = cadre pour la présentation des produits**

- Domaines du merchandising
- Objectifs et contraintes de l'aménagement
- Emplacement de la boutique
- Flux d'entrée / sortie
- Délimitation des zones chaudes & froides
- Flux à l'intérieur de la boutique
  - parcours d'achat
  - univers
  - placement des produits
- Positionnement des univers, lignes, familles de produits
- Mobiliers
  - multi produits / produits spécifiques
  - couleur
  - forme
- Signalétique générale

**12h00 – 13h00 : Principes visuels**

- Objectifs
- Règles visuelles
  - règle de 3
  - couleur
  - éclairage
  - théâtralisation
  - lecture des produits
  - rotation des produits
- Impact visuel des mobiliers
  - meuble mural
  - meuble central

Association Museum & Industries - 86 rue de la Fédération - 75015 Paris-France

T: +33 6 11 59 09 34 – [infos@museum-industries.com](mailto:infos@museum-industries.com)

[www.museum-industries.com](http://www.museum-industries.com)

N° déclaration d'activité : 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France

Association loi 1901 à but non lucratif - SIRET : 428656730 00010 .APE : 9001Z - n° TVA : 74 428 656

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

***14h00 – 14h30 : Combinaisons de produits***

- Cross-selling
- Cross-merchandising
- Up-selling

***14h30 – 16h30 : Présentation***

- Modes de présentation
  - unitaire
  - groupe
  - linéaire
  - masse
  - vrac
  - casier
- Présentation des livres
  - organisation du rayon
  - types de présentation : facing, tranching, épi, pile, bac
  - étagère murale
  - table à livres
  - ouvrages de la ligne éditoriale
- Présentation des objets
  - alimentaire
  - textile
  - bijoux
  - arts de la table, décoration
  - jeux et jouets
- Présentations spécifiques
  - produits d'exposition temporaire
  - produits de comptoir
- Vitrines
  - objectifs et contraintes
  - étapes
  - règles
  - exemples

***16h30 – 17h30 : Merchandising relationnel***

- Étiquetage, signalétique et mise en scène du prix
  - lisibilité
  - confiance
  - emplacement
  - format
  - sens
- Autres éléments de PLV
- Sacherie et emballage
- Animations en boutique selon le calendrier
  - objectifs
  - techniques
  - calendrier
  - mise en avant
- Programmes de soutien
- Programmes de fidélisation

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

## JOUR 2

### **9h30 – 12h30 : Visites**

- Vitrines du Carrousel du Louvre
- Librairies-boutiques du Musée du Louvre
  - Espace souvenir
  - Librairie
  - Espace cadeau
  - Espace enfant
  - Comptoir de vente de l'espace Denon
- Librairie-boutique du 107Rivoli

Le groupe remplira une grille d'analyse établie par le(s) formateur(s) pour chaque boutique visitée, sur les sujets suivants :

- Emplacement de la boutique
- Type d'espace de vente
- Flux
- Storytelling
- Zones chaude et froide & univers de consommation
- Mobiliers
- Présentation des produits
- Focus sur le rayon librairie
- Signalétique d'appui
- Sacherie et emballage

### **12h30 – 14h00 : Repas pris en commun**

### **14h00 – 16h00 : Synthèse de l'étude de cas des boutiques visitées le matin : commentaire des formateurs et échanges avec les stagiaires**

### **16h00 – 17h30 : Guide des bonnes pratiques**

- Présentation générale
  - mise en rayon
  - contrôles à effectuer
  - documents à conserver
- Présentations spécifiques (erreurs à ne pas commettre, trucs et astuces)
  - livres
  - publications
  - produits d'exposition temporaire
  - produits de comptoir

### **17h30 : Fin de la formation**

Association Museum & Industries - 86 rue de la Fédération - 75015 Paris-France

T: +33 6 11 59 09 34 – [infos@museum-industries.com](mailto:infos@museum-industries.com)

[www.museum-industries.com](http://www.museum-industries.com)

N° déclaration d'activité : 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France

Association loi 1901 à but non lucratif - SIRET : 428656730 00010 .APE : 9001Z - n° TVA : 74 428 656