

Bulletin d'inscription

A retourner par courrier à la Fédération Nationale de l'Habillement, accompagné du chèque établi à l'ordre de **Global Merchandising Management** ou **Mise en Scène** en fonction du programme choisi.

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Numéro de Siret (obligatoire) :

Code postal :

Ville :

Téléphone :

Email :

Nom du (de la) responsable :

Numéro d'adhérent à la FNH :

Personnes à inscrire :

Nom, prénom :

Qualification :

Nom, prénom :

Qualification :

Formation :

MERCHANDISING & IDENTITÉ VISUELLE

VENTE - FIDÉLISATION

Montant chèque joint :

N° chèque :

Banque :

Les frais pédagogiques seront remboursés par votre OPCA après la formation.



Fédération Nationale de l'Habillement
Boutiques de mode indépendantes

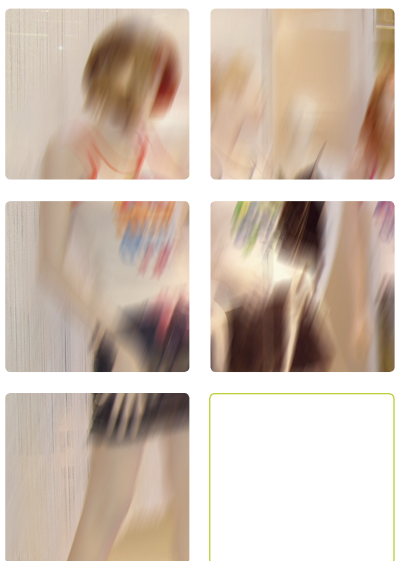
Fédération Nationale
de l'Habillement
9, Rue des Petits-Hôtels
75010 PARIS

www.federation-habillement.fr

Obtenez les programmes complets et les modalités d'inscription auprès de la Fédération Nationale de l'Habillement

au
01 42 02 61 89 !

ou
mneto@federation-habillement.fr



NOUVEAU

Vous adhérez à la Fédération Nationale de l'Habillement ?

Nous vous proposons de vous décharger de la partie administrative de la demande de prise en charge par votre OPCA

Contactez nous au
01 42 02 61 89 !

La formation

des professionnels de l'habillement



MERCHANDISING & IDENTITÉ VISUELLE

Paris le lundi 2 avril 2012

VENTE - FIDÉLISATION

Paris le lundi 11 juin 2012

Paris
Ile-de-France



La Fédération Nationale de l'Habillement, plus près de vous dans votre région.

www.federation-habillement.fr



Organisme de formation :

**GLOBAL
MERCHANDISING
MANAGEMENT**

Mouhcine Maaroufi

Numéro d'activité :

31590669659

31, rue du chemin de fer
59100 Roubaix

Port : 06 62 26 27 35

Lieu et dates :

lundi 2 avril 2012
à PARIS

Coût de la formation / personne :

342,81 € HT - 410 € TTC

Nombre de stagiaires :

6 minimum

Prise en charge de la formation par votre OPCA.

Pour vos salariés, pensez au DIF !

MERCHANDISING & IDENTITÉ VISUELLE

PROGRAMME 1

1 jour

8 heures

Public

- Chefs d'entreprises, responsables de boutiques, conseillers de vente.

Méthode pédagogique

- Exposés + diaporama photos
- Ateliers d'après photos et plans de magasins (à soumettre par les stagiaires).

Objectifs

1. Comprendre les phénomènes de perception visuelle et les comportements des clients.
2. Comment théâtraliser son offre produits ?
3. Comment segmenter l'offre en magasin ?
4. Comprendre l'impact de l'implantation sur le CA.

→ Comprendre les comportements d'achat des consommateurs

- Les exigences des consommateurs d'aujourd'hui.
- Les typologies de clients.
- Les différents types d'achats.
- La perception visuelle.

→ Découvrir les tendances merchandising

- Les concepts de magasins actuels.
- Les dernières tendances en terme de théâtralisation de l'offre.

→ Utiliser la vitrine comme média

- Le rôle de la vitrine.
- Les règles d'or.

→ Renforcer l'attractivité par la couleur

- Le vocabulaire de la couleur (le cercle chromatique)
- Les accords de couleurs.

→ Maîtriser le merchandising

- L'évolution de «l'appétit d'achat» au cours de la visite.
- Les critères de segmentation de l'offre.
- L'assortiment et les paramètres d'implantation.
- La cartographie du point de vente (zones chaudes / zones froides).
- Le plan de masse (+ zoning).

→ Maîtriser le merchandising (suite)

- L'implantation en fonction de la courbe de vie des produits.
- L'impact des différents types de présentation.
- Le mix & match

→ Mettre en place des indicateurs économiques

- Identifier les produits « 20/80 ».
- Gérer la saisonnalité des ventes.
- Comprendre l'élasticité des ventes par rapport aux stocks.

VENTE - FIDÉLISATION

PROGRAMME 2

1 jour

8 heures

Public

- Dirigeant, Responsable ou personnel de vente d'une boutique de prêt-à-porter indépendante.

Méthode pédagogique

- Alternance d'exposés et de retour d'expérience des participants
- Supports écrits/jeux pédagogiques.

Objectifs

- Créer une ambiance dynamique de consommation
- Utiliser des outils qui permettent de mieux vendre, dans le but de fidéliser la clientèle.

→ Séduire le client

- La vitrine, le merchandising.
- La préparation des ventes.

→ Accueillir le client

- Mieux prendre en charge pour rassurer le client.

→ Découvrir le client

- Connaître les différentes morphologies.
- Mieux comprendre les attentes du client et qui il est.

→ Présenter et argumenter le produit

- Comprendre les motivations d'achats pour présenter le bon produit.
- Savoir élargir les besoins et demandes du client.

→ Conclure et fidéliser

- Détecter les signaux d'achats.
- L'utilité du fichier clients.
- La prise de congé.



Organisme de formation :

MISE EN SCÈNE
Fade Ghislaine

Numéro d'existence :
41 88 00981 88

14 Place Clémenceau
88210 SENONES

Port : 06 25 05 30 18

Lieu et dates :

lundi 11 juin 2012
à PARIS

Coût de la formation / personne :

350 € HT - 418.60 € TTC

Nombre de stagiaires :

6 minimum

Prise en charge de la formation par votre OPCA.

Pour vos salariés, pensez au DIF !