

ANIMATION RÉUSSIR DES VITRINES ATTRACTIVES



OBJECTIFS

- Élaborer des vitrines en lien avec l'image de la librairie.
- Connaître et appliquer les règles de composition des produits en vitrine.
- Se doter de méthodes pour réaliser des présentations.
- Se démarquer de la concurrence.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences.
- Mise à disposition d'un espace vitrine pour les exercices de création.

Moyens

- Supports pédagogiques.
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance.

INTERVENANTE

Camille GILLET

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

La vitrine représente la première image physique de la librairie. Elle en reflète l'identité et le projet commercial mais doit également avoir un impact sur le flux de la clientèle.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie.
- Vendeur B.

CONTENU

La vitrine, un outil de communication





- Penser la vitrine comme première interaction entre la clientèle et la librairie
- Définir la clientèle cible de ses vitrines
- Analyser les comportements face à l'image, le message, la composition, l'impact : la visibilité
- Réfléchir son mobilier, son éclairage et son aménagement.

La réalisation de vitrines

- Comprendre l'importance de la couleur, la forme, le style
- Appréhender les techniques, les outils, les matériaux
- Rendre sa vitrine et son message lisibles rapidement
- Connaître les différentes étapes de la réalisation
- Surprendre sa clientèle, se démarquer des autres points de vente.

L'organisation logistique

- Concevoir sa vitrine en adéquation avec la saisonnalité et l'actualité
- Définir des thématiques porteuses
- Planifier ses vitrines et gérer leur temporalité
- Mettre en place une vitrine
- Évaluer l'impact de la vitrine en fonction des ventes générées et des retours de la clientèle.

-  **Public et effectif**
Libraires, responsables de rayon
-  **Durée**
1 jour / 7 heures
-  **Dates et Lieux**
12 septembre 2022 (à distance)
-  **Prix**
315 € HT / jour

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur C :
 - Participer à la réalisation d'une vitrine afin de présenter des ouvrages à la vente selon la méthode en vigueur.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur C
- Pour aller plus loin : *Le merchandising - La mise en valeur d'un rayon, d'une librairie*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à chaud : Autoévaluation, tour de table, bilan.

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le bulletin d'inscription et le devis signés, accompagnés du chèque d'acompte.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Valentina Angola, assistante administrative
contact@lecoledelalibrairie.fr - 01.41.72.79.79