



Les Services en Or de Steph-
225 chemin du Biel
38260 Saint Hilaire De La Côte
Tél : 0685573457
@ lesservicesenordesteph@gmail.com
Siret : 900 858 952 000 14 – NDA : 84380796338 – QUALIOPI : QUA22010014

« CONCEVOIR UNE VITRINE ATTRACTIVE ET PERFORMANTE »

Version du 0910/2025

Près Requis :

Être commerçant et avoir une ou plusieurs vitrines

Type de Public :

Tous les commerçants

Modalité d'évaluation Initiale et Finale :

Initiale : Questionnaire des besoins

En cours de formation : Vérification des acquis par les mises en pratique

Finale : Réalisation d'une vitrine

Post Formation : Questionnaire à froid (3 mois après la formation)

Objectif de la Formation / Compétences Visées :

- ✓ Se démarquer de la concurrence
- ✓ Comprendre les enjeux d'une belle vitrine : Augmentation du CA
- ✓ Savoir harmoniser les couleurs
- ✓ Identifier les thèmes
- ✓ Avoir (acquérir) le bon matériel
- ✓ Créer sa vitrine en fonction des événements seul

Moyens Pédagogiques :

La formation se déroule sur une alternance de théorie et de pratique : explication par le formateur et mise en pratique.

Nous fournissons à chaque stagiaire l'ensemble des outils nécessaires au bon déroulement de la formation

Sanction de la Formation :

Attestations de suivi de formation, de présence et d'assiduité remises à chaque stagiaire en fin de formation.

Formatrice : Hélène Cruz

Durée et Déroulement de la Formation :

En fonction des vitrines et de l'audit avec le client

Accessibilité :

Pour les personnes en situation de handicap, nous contacter pour étudier la faisabilité : Référent Handicap Stéphanie 0685573457

Délai d'accès :

En fonction des dates vues avec le client, en respectant les délais de gestion des dossiers par l'OPCO concerné. 3 semaines avec un délai de rétractation de 7 jours calendaires.

Tarif :

En fonction du nombre de jours

Contact :

lesservicesenordesteph@gmail.com / <https://steph-golden-service.fr/Accueil>

ou au 06.85.57.34.57

Programme Détaillé :

A - PARTIE THÉORIQUE

1 – L’objectif de la vitrine ?

Etant la 1ère communication que vous pouvez offrir au chaland, il faut tirer le maximum de cet espace unique : en attirant le regard, en suscitant l’intérêt.

2 – Pourquoi soigner sa vitrine ?

C'est la carte de visite de votre magasin
Vous avez donc là un très bon outil pour vous démarquer de la concurrence, assurer un bon taux de fréquentation et ainsi AUGMENTER votre chiffre d'affaires !

3 - Les commandements

1. Ta vitrine propre, tu auras
2. Un bon éclairage, tu installeras
3. Un seul thème, tu choisiras
4. L'espace et le relief, tu utiliseras
5. Des groupes, tu formeras
6. Le changement tous les mois, tu feras
7. L'étiquetage, tu n'oublieras pas
8. Le fond de vitrine, tu installeras
9. De la couleur, tu montreras

4 – La question des couleurs

Les significations des couleurs, comment les utiliser en vitrine.

5 – Arriver à l'acte d'achat sans complexe !

Le besoin de rêve du chaland : comment déculpabiliser l'achat.

6 – La boîte à outils

De quoi avons-nous besoin pour réaliser les vitrines.

7 – Les fournisseurs

Où aller acheter des matériaux, des décors.

B – PARTIE PRATIQUE

8 – La mise en pratique !

Création d'une vitrine en magasin, du sol au plafond !

Recherches et définition du décor, choix des matériaux en fonction du message à délivrer, création de supports, de gainages, apprendre à suspendre, à choisir les produits

à mettre en valeur dans la vitrine, savoir construire la vitrine dans le respect du triangle

d'efficacité...

Ce programme est la propriété intellectuelle d'Hélène Cruz