

## Susciter l'envie d'acheter grâce à son étalage

**Lundi 7 octobre 2024**

*Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant développer leur chiffre d'affaires par la mise en valeur commerciale de leur étalage.*

PUBLIC VISÉ	PRÉREQUIS	TARIF	INTERVENANT	TEMPS	LIEU
Chef d'entreprise, Salarié Conjoint collaborateur. Professionnels de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur	Aucun	420 € HT/Pers	ENSMV	Durée : 7 heures Début : 9 :00 Fin : 17 :00	ENSMV 37 Bd Sault 75012 Paris



### Objectifs

- Organiser et mettre en place une vitrine.
- Connaître les points chauds de son étalage.
- Mettre en valeur les produits.



### Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- Découpe et présentation des viandes.
- Révision des sens de coupe.
- Mise en valeur dans la vitrine des préparations et étiquetage.
- Remise d'un support pédagogique.



### Contenu pédagogique

- Règles de lecture, de clarté et d'esthétique.
- Impact visuel ou comment focaliser le regard.
- Symétrie, asymétrie et forme.
- Contraste, couleur et éclairage.
- Perception du client : ce qu'il voit, ce qu'il comprend et comment il réagit.
- Segmentation de la gamme : quelle place pour la viande et la charcuterie ?
- Augmenter sa performance par un relationnel construit et adapté.



### Modalités d'évaluation

- Quizz début et fin de formation
- Appréciation de la formation par un questionnaire
- Formation validée par un certificat et une attestation
- Questionnaire à froid

### LES RÉALISATIONS PENDANT LE STAGE

- Coupe réglementaire
- Désossage, parage, épluchage, bardage, ficelage, piéçage
- Merchandising des produits
- Montage de vitrine



Photo non contractuelle

*Ces recettes sont susceptibles de changer selon les saisons et le formateur*

### Nous contacter

**Barbara Lenoble - 01 53 17 15 09** [barbara.lenoble@ensmv.org](mailto:barbara.lenoble@ensmv.org)

**Aline Fourgeot - 01 53 17 15 08** [aline.fourgeot@ensmv.org](mailto:aline.fourgeot@ensmv.org)