

Créer des publicités Facebook efficaces et rentables !
Une méthodologie complète pour lancer vos campagnes Facebook en toute autonomie et obtenir une bonne rentabilité



Compétence(s) visée(s)

Bien présenter ses produits

Objectifs de la formation

Des interventions rapides et efficaces pour rendre vos vitrines attractives, mettre vos produits en valeur

Contenu

RENTREZ DANS LA TÊTE DU CONSOMMATEUR 7 MOMENTS FORTS DE L'EXPÉRIENCE PARCOURS CLIENT

1. **L'AMORCE** du point de vente l'assortiment doit faire sens, pas la structure
2. **LES RAYONS** : valoriser l'offre, pas le mobilier
3. **LE BACK OFFICE**: Concrétiser l'achat par l'information conseil
4. **LA SECURITE**: protéger le produit sans l'enfermer
5. **LA CAISSE** : Fluidifier le passage en caisse
6. **LES SERVICES** : Proposer des services adaptés
7. **LA SORTIE** : Laisser une bonne impression

Les bases de votre stratégie LES 7 LOIS du merchandising :

- Le Bon Produit
- Au Bon Prix
- Au Bon Endroit
- En Bonne Quantité
- Au Bon Moment
- Avec la Bonne Information
- Avec la Bonne Présentation

- Booster ses ventes avec une boutique gagnante
Les 13 étapes de l'agencement de son magasin
- Le merchandising de la séduction :
atmosphère, confort, sensoriel, événements
- Comment présenter ses produits de façon valorisante
Comment signaler ses produits : miroirs, étiquettes,
- exposition de marque
- Comment justifier le prix : marge, taux de marque, tranche de prix, étiquette
- Comment renforcer le produit d'aide à la vente
Les accélérateurs de vente



PUBLIC TOUT LE MONDE



PRÉREQUIS AUCUN



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),
VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR
QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT



PENDANT



APRES

Questionnaire de positionnement

Tour de table de recueil des attentes

Evaluations formatives régulières par le formateur
Evaluation sommative des connaissances à chaud
Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud
Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation

Bilan téléphonique avec le client
Bilan téléphonique avec le formateur
Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)

