 FLS communication Agence en marketing & réseaux sociaux	Centre de formation FLS COMMUNICATION	
		8 RUE DU CLOS DES NOISETIERS 64530 PONTACQ
		sicard.fabienne66@gmail.com
		06.89.42.76;05
	SIRET	533 969 531 000 52
	NDA	75 64 04875 64

PROGRAMME DE FORMATION

Merchandising Visuel & Vitrine de Magasin

Composer une vitrine attractive, stratégique et vendeuse

V2 - Mise à jour - 072025

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- 🎯 Comprendre les fondamentaux du merchandising visuel.
- 🎯 Apprendre à structurer une vitrine de manière attractive et cohérente.
- 🎯 Identifier les bons produits à mettre en avant selon la saisonnalité, les tendances et les événements.
- 🎯 Réaliser concrètement une vitrine en autonomie et avec méthode.

CONTENU DE LA FORMATION :

• **Jour 1 : Les bases du merchandising visuel**

🕒 **Matinée – Apports théoriques et méthodologiques**

- Définition du merchandising visuel
- Les 4 piliers du merchandising
- Intérêts pour le client et le point de vente
- Contraintes à prendre en compte : environnement, taille, configuration
- La règle des 5 (ou 6) B
- Jeux de volumes, contrastes, matières

🔧 **Atelier pratique :**

- Analyse de vitrines réussies
- Identification des éléments clés

🕒 **Après-midi – Construction stratégique**

- Les saisons, les tendances, les événements
- Les 8 règles d'or pour réussir une vitrine
- Éléments indispensables à prévoir (matériel, support, éclairage...)
- Décryptage d'exemples concrets

Exercice pratique :

Lister les étapes pour concevoir une vitrine cohérente

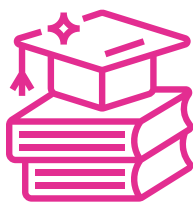
● Jour 2 : Mise en pratique dans le point de vente du client

Journée complète – Projet personnalisé de vitrine

- Analyse du lieu et des produits disponibles
- Choix du thème, du décor, du rythme
- Agencement des produits dans l'espace
- Réglage de l'éclairage, ajout d'éléments narratifs
- Étiquetage, signalétique et storytelling
- Conseils photos et diffusion sur les réseaux sociaux

Atelier final :

- Réalisation complète d'une vitrine dans le magasin
- Feedback et ajustements en direct
- Création d'un mini-guide de bonnes pratiques pour la suite



Moyens pédagogiques mis en oeuvre :

- Présentations interactives
- Études de cas réels
- Exercices et mises en situation
- Accompagnement individuel
- Analyse visuelle & terrain



Dispositif de suivi et d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement et analyse des besoins

Pendant la formation : Quizz, exercices pratiques, observation sur site

Fin de formation : Réalisation d'une vitrine + questionnaire d'autoévaluation

Après la formation : Remise d'un certificat de réalisation et fiche de bonnes pratiques

L'équipe pédagogique

La formatrice

La formation est réalisée par Fabienne SICARD, professionnelle passionnée et formatrice depuis plus de 8 ans dans les domaines du digital marketing, des réseaux sociaux, de l'identité visuelle ou encore du développement de compétences professionnelles.

Public	Commerçants, visuels merchandisers, responsables de boutique, artisans, chargés de marketing
Prérequis	Aucun
Modalité	Présentiel
Nombre d'apprenants	jusqu'à 6 participants
Lieu	A définir avec le client
Durée	14 heures, 2 jours
Tarif	● OPCO, FAF, France Travail, autofinancement ● Tarif : Sur demande (devis personnalisé)

FLS COMMUNICATION – Fabienne Sicard – 8 rue du clos des noisetiers 64530 PONTACQ – 06 89 42 76 05 – sicard.fabienne6@gmail.com –

SIRET : 533 969 531 000 52 – NDA 75 64 04875 64 auprès du préfet de la Région Nouvelle Aquitaine