

## PROGRAMME DE FORMATION

### Rendre sa boutique plus performante

#### Objectifs de la formation

- Définir le rôle et les objectifs de sa boutique
- Identifier la bonne zone pour son espace boutique
- Savoir présenter ses produits et faire vivre sa boutique
- Définir les indicateurs permettant de bien gérer sa boutique (stocks...)

#### Programme

##### Module 1 : Savoir positionner sa boutique : rôle, fonctions

- Les motivations à créer des boutiques
- Rôle et fonctions d'une boutique
- Objectifs attendus : économique, image, valorisation du territoire...
- Les conséquences de ces objectifs
- Les enjeux d'une boutique en Office de Tourisme ou site de visite

##### Module 2 : Savoir sélectionner les bons produits

- Le produit idéal
- Les différents types de produits : dérivés, griffés, dépôt vente...
- Quantité
- Qualité
- La gamme: ciblage, ampleur, largeur, profondeur, cohérence
- Le prix et sa valorisation

##### Module 3 : Savoir placer sa boutique

- Flux de clientèles
- Zones chaudes, froides, aveugles
- L'emplacement "idéal" de la boutique dans un espace d'accueil
- Identifier son espace boutique
- Le choix du mobilier

##### Module 4 : Savoir mettre en valeur les produits

- Libre-service et vols/pertes
- Placer les produits au bon endroit dans la boutique
- Placer les produits au bon endroit sur les meubles
- Règles pour bien présenter ses produits : pyramide, masse/volume, mise en scène des produits, couleurs, lumière...

##### Module 5 : Savoir vendre ses produits

- Stimuler les ventes de la boutique une fois que celle-ci est bien agencée
- Soigner la première impression : extérieurs, vitrine, entrée dans l'espace d'accueil
- Faire vivre les produits : renouvellement, rotation...

- L'importance de l'humain : le personnel d'accueil, les conseillers en séjour et leur rôle dans la stimulation des ventes

### **Module 6 : Savoir gérer sa boutique**

- Identifier 10 indicateurs clés pour suivre sa boutique et ses performances
- Se donner les moyens de gérer et faire vivre sa boutique
- La régulation du stock
- Identifier ses besoins pour faire vivre sa boutique

### **Méthodes et supports**

Avant la formation : envoi de photos de l'espace boutique pour analyse durant la formation

Apport théorique

Nombreuses illustrations

Etudes de cas concrets

Plan d'action personnel

Support pédagogique

### **EVALUATION**

Evaluation de la satisfaction des stagiaires

Evaluation des acquis individuels

Formation sanctionnée d'une attestation de formation

### **Public**

Directeur ou Responsable du service commercial ou accueil de toute structure touristique

### **Prérequis**

Pas de pré-requis

### **Durée**

2,00 jour(s)

14:00 heures

