

# Concevoir des vitrines attractives

## Commerçant

Référence de la formation : **C101**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou  
à distance**      **Accessible**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 4 décembre 2025

## Objectifs de la formation

- Comprendre le rôle d'une vitrine dans l'approche client
- Connaître les techniques de base pour réussir une décoration de vitrine
- Savoir présenter un étalage et mettre en valeur ses produits
- Comprendre l'importance de l'image véhiculée au travers de la vitrine
- Choisir les produits et matériaux adéquats
- Réaliser une vitrine impactante

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Tout commerçant et employé de magasin de détail

### Pré-requis

- Aucun

## Les points forts de la formation

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale
- Formation en petit groupe pour un public exclusivement commerçants
- Réalisation d'un ou plusieurs exemples de mise en scène de produits, choisis en fonction de l'activité des participants

## Programme de la formation

### 1. Comprendre le rôle d'une vitrine dans l'approche client

- Réussir le premier contact avec le client
- Valoriser l'image du magasin
- Créer un espace extérieur pour la mise en valeur de l'offre
- Présenter un espace qui doit vivre

### 2. Choisir l'éclairage, les couleurs, les compositions et les matériaux adaptés

- Maîtriser les différentes approches en matière d'éclairage : intensité, qualité, orientation, consommation d'énergie
- Savoir composer dans un espace donné
- Choisir les couleurs adaptées : impact psychologique et recherche d'harmonie
- Définir la quantité d'articles à exposer en fonction de l'image de marque
- Sélectionner les éléments de décoration
- Faire le choix des matériaux à utiliser et savoir où se les procurer
- Renouveler sa vitrine

### 3. Savoir mettre en scène les produits

- Réaliser la mise en scène des produits

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes  
Exemples et échanges  
Application et mise en œuvre

### Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

### Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS  
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION



## Chiffres clés

**93 %**

de recommandation en 2024

**90.5 %**

de satisfaction en 2024

**7266**

nombre de stagiaires en 2024