

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 18 juin 2026

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

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025