

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
- Présenter ses produits et faire vivre sa boutique
- Définir les indicateurs permettant de bien gérer sa boutique (stocks...)

Programme

De nombreuses structures touristiques se dotent aujourd'hui d'un espace boutique/billetterie afin de créer un revenu supplémentaire parfois nécessaire à leur maintien.

Cette activité doit être réfléchi tant au niveau :

- des produits qui doivent être en adéquation avec sa stratégie marketing,
- de la politique tarifaire à appliquer (de la négociation avec les fournisseurs au prix de vente)
- du merchandising et de l'aménagement de l'espace boutique/billetterie

En effet, il ne suffit pas d'avoir de bons produits et un bon commercial pour vendre. Attirer les touristes et les locaux dans cet espace reste le plus difficile.

Il s'agit donc de repenser ou créer l'offre de son espace boutique et de la mettre en valeur.

Module 1 : Savoir positionner sa boutique : rôle, fonctions

- Les motivations à créer une boutique
- Le rôle et les fonctions d'une boutique
- Les 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 ...
- La quantité
- La 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

- Apport théorique
- Nombreuses illustrations
- Études de cas concrets
- Plan d'action personnel
- Support pédagogique transmis aux stagiaires

Public

Directeur.rice, Responsable du service commercial ou accueil d'une structure touristique

Prérequis

Pas de prérequis

Informations complémentaires

La formation est dispensée par Caroline BELIN, formatrice et consultante spécialisée en aménagement espaces boutiques et accueil, développement commercial et relation client.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Évaluation des acquis par l'intervenante en fonction des objectifs visés : quizz et travail sur plan
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé 2 jours après la fin de la formation

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne
- Envoi de photos de l'espace boutique pour analyse durant la formation

Durée

2,00 jour(s)

14:00 heures



