

# OPTIMISER L'ESPACE D'ACCUEIL ET BOOSTER LES VENTES EN BOUTIQUE

**02 et 05 mai 2023**

*Valoriser sa destination ou sa marque dans un espace d'accueil passe par une connaissance des tendances, un raisonnement global et orienté de son accueil dans une optique de vente. La formation va vous aider à optimiser votre espace d'accueil et booster vos ventes en boutique.*

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Connaître les techniques d'accueil selon les publics.
- Intégrer le "welcome manager" et les actes d'accueil dans votre espace.
- Gérer les points forts et les faiblesses de votre espace d'accueil.
- Savoir identifier les axes de passages et appliquer les règles merchandising.

## PROGRAMME :

- **Tendances** => Tendances comportementales - L'accueil : évolutions et révolutions dans d'autres domaines que le tourisme - Exemples.
- **Les nouvelles missions d'accueil** => Welcome Manager - « Vendeur ».
- **Outils numériques d'accueil** => Outils de médiation : bornes, tables, tablettes - Réseaux sociaux - Conciergerie - Votre état des lieux.
- **L'accueil** => Accueillir dans les murs - Accueillir virtuellement.
- **Mise en scène et création de contenus** => Quels contenus ? - Notions de scénographie au service de l'immersion et de l'expérience client.
- **Les espaces à vivre, la boutique** => Bureaux d'accueil et médiation : les aménagements possibles - « Wait marketing » - Boutique.
- **Les règles du merchandising** => Zones froides et chaudes - Implantation produit - Affichage et tarification.
- **La politique de produit** => Produits locaux - Saisonnalité - valoriser sa marque.
- **Définir sa stratégie.**

## MOYENS TECHNIQUES ET HUMAINS :

Intervenant : Rémy EXELMANS - UP & GO  
Projection PowerPoint soignée et attractive.  
Espace pédagogique apprenant.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES :

Documents supports de formation projetés.  
Exposés théoriques.  
Étude de cas concrets.  
Quizz en salle.  
Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite des formations.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Feuilles de présence.  
Questions orales ou écrites (QCM).  
Mises en situation.  
Formulaire d'évaluation de la formation.  
Certificat de réalisation de l'action de formation.

## ASPECTS ADMINISTRATIFS :

Remise d'attestation de présence (certificat de réalisation).  
Remise d'attestations individuelles de formation par email aux participants.



## PUBLIC VISÉ :

Conseillers en séjours / Experts en destination / Responsable accueil, boutique/ Référent qualité.

Salariés de droit privé des organismes de tourisme adhérents à l'AFDAS.

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

**Effectif 5 à 12 personnes / 3 structures différentes.**

En inter-entreprises - Actions collectives régionales accessibles aux adhérents de l'AFDAS de la branche des organismes de tourisme.

Selon planning inter-entreprises.

## PRÉ-REQUIS :

Aucun.

## LIEU :

FRT - Saint-Pierre.

## DURÉE, DATE ET HORAIRES :

2 jours - 14 heures.

02 et 05 mai 2023.

8h30 - 12h30 / 13h30 - 16h30.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES

### HANDICAPÉES :

Nous contacter pour ajustements nécessaires.

## TARIF :

Financement sur le dispositif des actions collectives régionales pris en charge à 100% par l'AFDAS.

## CONTACT :

Pauline ROGER  
06 92 93 05 43  
[p.roger@firt.re](mailto:p.roger@firt.re)