Concevoir une vitrine attractive

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25188915F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **KR CONSEIL**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, la participante sera capable de :

Objectifs Stratégiques et d'Analyse :

- Comprendre le rôle stratégique de la vitrine et son impact.
- Analyser l'attractivité de la vitrine en tenant compte de la cible et de la concurrence.
- Définir une stratégie en choisissant un thème, des produits clés et un calendrier de rotation.
- Maîtriser les règles de composition du visual merchandising pour un équilibre visuel.
- Utiliser harmonieusement la couleur et la lumière pour mettre en valeur les produits.
- Gérer l'espace et les volumes pour dynamiser la présentation.

Objectifs Pratiques et de Réalisation :

- Planifier les étapes de création d'une vitrine, de la préparation à la finition.
- Harmoniser la vitrine avec stratégie
- Réaliser une vitrine attractive et évaluer son efficacité.

Programme

Stratégie, Conception et Fondamentaux du Merchandising :

1.Le rôle stratégique de la vitrine et la préparation

Comprendre l'impact de la vitrine sur l'image de la marque.

- La vitrine est la « carte de visite » du magasin et sert de premier média de communication.
- Analyse du comportement du « chaland »
- Apports théoriques, échanges d'idées et partage d'expériences

2. Définir le Concept et la Cible

Identifier le message, le thème et les produits à mettre en avant.

- Déterminer la cible
- Élaborer le message / l'histoire
- Sélection stratégique des produits
- Élaboration d'un calendrier de rotation des vitrines

3. Les Techniques de Composition

Maîtriser les règles essentielles pour obtenir un impact visuel maximal.

- Les règles de composition : Règle d'or, Règle des tiers, Principe de la pyramide ou du triangle.
- L'équilibre visuel : Composition symétrique, asymétrique, rythmée et répétitive.
- Les masses et les volumes
- L'importance du fond et des supports

4. Couleurs et Éclairage

Apprendre à utiliser la couleur et la lumière comme des outils de séduction et d'ambiance.

- La couleur : Psychologie, harmonie et contrastes
- L'éclairage : Exploration des différents types de lumières, mise en valeur du produit, importance du contraste lumineux et création d'une ambiance.

Réalisation Pratique, Finalisation et Évaluation

1. Les Éléments Clés de la Vitrine :

- Supports de présentation
- Décor : sélection des éléments en rapport avec le thème, gestion de l'espace
- Étiquetage, PLV et ILV, clarté et lisibilité.
- Erreurs fréquentes à éviter.

2.Le Processus de Réalisation :

Maîtriser les étapes pratiques, de la préparation au nettoyage

- Organisation et préparation
- Étapes d'installation
- Harmonisation entre la vitrine et le point de vente
- Vérification finale : l'angle du chaland.

3. Atelier Pratique de Réalisation :

Mise en œuvre des techniques et échanges avec un retour constructif.

- Création d'une ou plusieurs mini-vitrines par l'apprenante
- Application d'un thème ainsi que des règles de composition, de couleur et d'éclairage.
- Mise en situation pratique

4. Bilan et Plan d'Action

- Analyse critique et constructive des créations de l'atelier.
- Rédaction d'un Plan d'Action pour la réalisation d'une vitrine en magasin.
- Questions/Réponses,

Le délai d'accès aux formations : de 2 à 4 semaines selon financement.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

B1301 — Décoration d'espaces de vente et d'exposition

D1506 — Marchandisage

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2132219S	Présentiel	Vannes	01/11/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25188915F