Programme de Formation

Rendre sa boutique plus performante

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Salariés des Offices de Tourisme et organismes de tourisme de Normandie impliqués dans la gestion, l'animation ou la vente en boutique : responsables boutique, conseillers en séjour, responsables accueil, chargés de développement, responsables commercialisation, directions ou référents produits locaux.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les bonnes pratiques des boutiques qui donnent envie, analyser le safari photos réalisé en amont et faire le lien avec sa propre boutique
- Structurer une gamme de fierté locale, activer la Boutique des 5 sens et raconter les produits sans forcer la vente
- Renforcer la valeur perçue par le packaging, créer des box et coffrets pour les professionnels et organiser une boutique sensorielle, lisible et vivante
- Imaginer des animations simples, suivre quelques indicateurs utiles et installer le Cercle des Experts de la Boutique pour faire vivre la boutique dans le temps

Description

Cette formation ne traite pas la boutique comme un simple rayon de produits ou un exercice de merchandising classique. La boutique d'un Office de Tourisme est un lieu d'expérience. Elle permet de toucher, goûter, offrir, raconter, conseiller et emporter un morceau du territoire. Elle prolonge l'accueil, donne de la matière à la relation et transforme les produits en supports de découverte.

L'objectif n'est pas de transformer les conseillers en vendeurs forcés. Il s'agit de leur donner confiance pour raconter un produit, relier un achat à une expérience, valoriser un producteur, proposer une idée cadeau ou aider le visiteur à repartir avec une trace utile et désirable. Une boutique performante n'est pas forcément une boutique remplie. C'est une boutique choisie, lisible, vivante, sincère, bien racontée et suivie avec quelques indicateurs simples.

- Analyser, choisir et positionner sa boutique
- Construire une boutique qui fait vivre le territoire
- Packaging, box, coffret et mise en scène
- Animer, piloter et faire vivre la boutique

Prérequis

Avoir une activité en lien avec l'accueil, la boutique ou la commercialisation.
Réaliser le safari photos boutique en amont de la formation.
Venir avec des exemples de produits vendus dans sa boutique.
Venir avec une difficulté rencontrée : vente, stock, lisibilité, sourcing, espace, packaging ou argumentaire.

Venir si possible avec des photos de sa boutique ou de son espace de vente.
Disposer d'une première vision des ventes ou produits les plus vendus si disponible.

Modalités pédagogiques

Formation organisée en séquences opérationnelles de 90 minutes alternant apports, mises en situation, ateliers de récit, analyse de pratiques, diagnostic de lieu, feedback croisé et partage de bonnes pratiques.

Moyens et supports pédagogiques

Guide de safari photos boutique en amont - planche « Safari photos boutique : inspirations, irritants et idées transférables » - grille d'audit boutique - mur d'inspirations collectif - matrice de gamme produits - grille de sélection d'un produit de fierté locale - canevas « Boutique des 5 sens » - fiche récit-produit - prototype de packaging ou fiche d'amélioration packaging - fiche concept « box ou coffret professionnel » - trame d'argumentaire de vente conseil - mini-calendrier d'animation boutique - tableau de bord boutique simple - trame du Cercle des Experts de la Boutique - plan d'actions boutique 30 / 60 / 90 jours.

Modalités d'évaluation et de suivi

Questionnaire de positionnement - Quiz courts - Mises en situation - Analyse de cas.