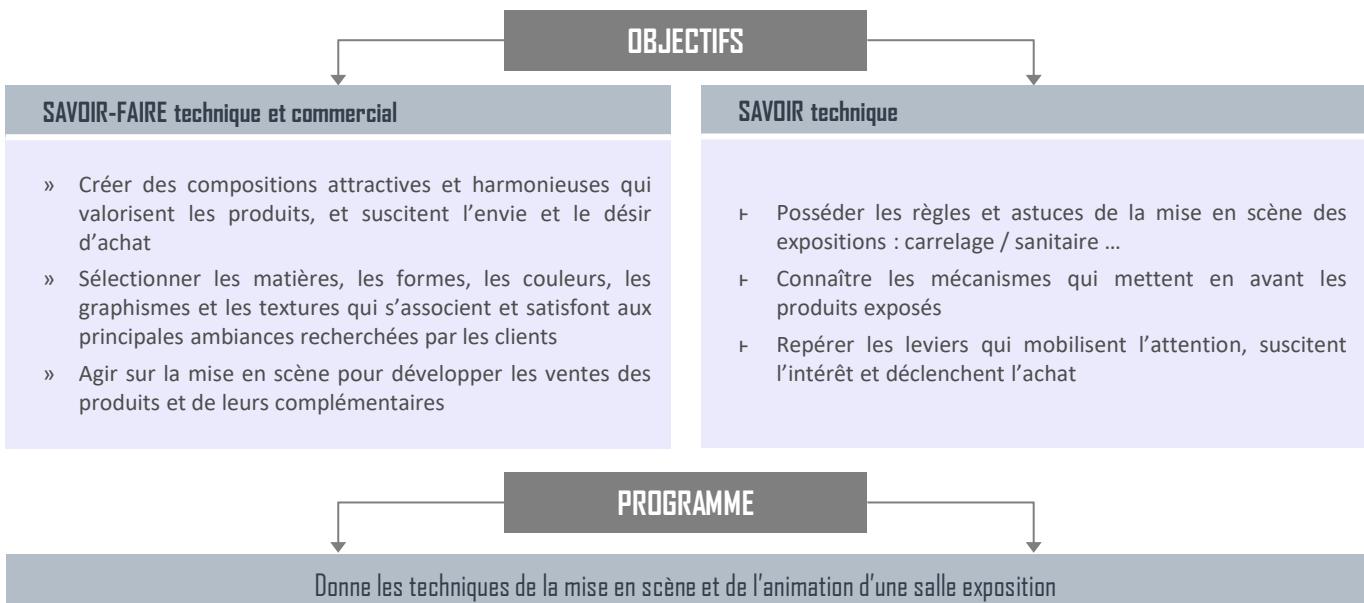


09 - 03

Décoration 3 : SAVOIR METTRE EN SCÈNE SA SALLE EXPOSITION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 3
Vendeur salle exposition	Posséder les bases de la décoration	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une expertise



LES RÈGLES ET TECHNIQUES DE LA MISE EN SCÈNE

Les règles d'or de la réussite décorative et commerciale d'une exposition

- des présentations ciblées, en terme d'ambiance, et porteuses d'un message : détente, convivialité, ...
- des couleurs, des matières, des textures, des motifs, ...qui créent l'ambiance recherchée
- des harmonies et des contrastes qui mettent en avant et valorisent les produits exposés
- des produits et/ou des accessoires complémentaires qui modèrent ou amplifient les effets et paraissent indispensables à l'équilibre de l'ambiance
- des présentations aérées et lisibles : limitation des produits, des couleurs et des contrastes
- des expositions théâtralisées qui interpellent, suscitent la curiosité du visiteur et déclenchent l'envie et le désir d'achat



L'ÉTUDE ET LA MISE EN PRATIQUE DE LA MISE EN SCÈNE

Cette deuxième étape se déroule idéalement en magasin ou agence, comprenant plusieurs présentations de produits. Les participants ont pour exercices pratiques :

- d'analyser les réalisations, d'identifier leur cible et leur message
- de repérer leurs lacunes et de proposer des améliorations
- d'apporter des modifications aux présentations
- d'agir sur l'harmonie des expositions en manipulant les accessoires
- de mettre en pratique différentes possibilités et de les soumettre à l'analyse

Le formateur, architecte d'intérieur, guide et aide les stagiaires à s'approprier les fondamentaux de la mise en scène des produits d'exposition



Utils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, exercices, échanges expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »