

## Repenser sa stratégie boutique

6 et 7 octobre 2025

Faites de votre boutique en Office de Tourisme un véritable atout pour le territoire ! De l'analyse de l'espace de vente à la mise en valeur des produits locaux, apprenez à optimiser votre offre pour une expérience client réussie.

-Durée totale : 14 heures (2 jours).

-Format : Distanciel

-Pré-requis : Avoir une connaissance de la gestion et vente en boutique

-Méthodes et outils pédagogiques :

- o Découverte : Quiz, études de cas.
- o Expositive : Présentations interactives, exemples concrets.
- o Applicative : Ateliers pratiques, scénarios fictifs.
- o Évaluative : Restitution en groupes, feedback collectif.

-Organisme de formation : FAMAVERI

-Formateur : Lesly REYNAUD

### Objectifs pédagogiques

-Identifier les éléments clés d'un état des lieux efficace de sa boutique ou de son espace de vente.

-Expliquer l'importance des objectifs commerciaux dans la gestion de la boutique et leur lien avec la valorisation des produits locaux.

-Appliquer des bonnes pratiques de gestion et de présentation des produits pour maximiser l'attractivité de la boutique

-Analyser et structurer la gamme de produits en fonction des besoins des clients et des opportunités de valorisation des savoir-faire locaux.

## Programme :

### Jour 1 : Faire un état des lieux et définir des objectifs commerciaux

#### Séquence 1 : Faire un état des lieux de son espace de vente

Objectif pédagogique : Identifier les éléments clés d'un état des lieux efficace de sa boutique ou de son espace de vente

#### Séquence 2 : Définir les objectifs commerciaux pour la boutique

Objectif pédagogique : Expliquer l'importance des objectifs commerciaux dans la gestion de la boutique et leur lien avec la valorisation des produits locaux.

### Jour 2 : Découvrir les bonnes pratiques et définir une gamme de produits

#### Séquence 3 : Découvrir et appliquer les bonnes pratiques dans la gestion de la boutique

Objectif pédagogique : Appliquer des bonnes pratiques de gestion et de présentation des produits pour maximiser l'attractivité de la boutique.

#### Séquence 4 : Définir une gamme de produits et valoriser les savoir-faire locaux

Objectif pédagogique : Analyser et structurer la gamme de produits pour valoriser les savoir-faire locaux.

#### **-Stratégie d'évaluation :**

- Questionnaire de préformation envoyé en amont de la formation
- Evaluation diagnostique en début de formation et formative (Quizz)
- Auto-évaluations et évaluations par les pairs pour favoriser le retour d'expérience et la réflexion critique.
- Grilles d'évaluation pour mesurer la pertinence des propositions d'animations.
- Questionnaire d'évaluation final pour recueillir les retours des participants sur la formation.
- Suivi post-formation : Un bilan individuel sera réalisé avec chaque stagiaire 6 mois après la formation pour évaluer l'impact des compétences acquises