

企业的终极目的是赢利，而终端就是企业做好市场的资本

《终端陈列》

--- 讲师：王东 老师



【课程背景】

陈列，被称为在零售终端对服装的二次创作、演绎过程，陈列的最终目的是使销售最大化和提升品牌的整体形象和价值，

陈列在终端销售中是将产品向顾客推介的无声的艺术语言，同时陈列又是需要精心考虑的技术操作。

目前，由于国内在这方面教育的不足与落后，导致很多企业在陈列上既没有创意又不规范，严重制约了销售的提升。

【课程简述】

《终端陈列》课程是将理论与实践进行严密综合的一堂专业课程。陈列培训师通过对理论的阐述以及对优秀陈列作品的深入分析，教授给陈列设计人员与执行人员正确的知识要点，同时，通过大量的现场实操指导，教会执行者如何将理论转化为真正的实践。

【课程收益】

通过参加此课程，使陈列人员学习到：

陈列是艺术也是技术

陈列与色彩、服装搭配、空间的关系和运用

如何通过正确的程序和管理机制将陈列完整呈现

【受益对象】 陈列师、督导、店长

【课程周期】 1天（6小时）

【授课方式】 授课 + 现场互动 + 现场指导

【课程大纲】

一、 陈列设计的色彩基础

- 1、 色彩的性质
- 2、 色彩的生理特征
- 3、 色彩的心理特征
- 4、 色彩的联想与质感
- 5、 色彩的互补、对比、结构
- 6、 卖场陈列的色系规则与规划

二、 陈列规划

- 1、 店铺空间与陈列规划的关系
- 2、 如何处理平面和立面的关系
- 3、 陈列量是怎样确定的
- 4、 陈列与各类道具的关系

三、 陈列设计的创意方法

- 1、 陈列艺术性的来源
- 2、 如何在有限的范围内做出有创意的陈列

四、 陈列设计之服饰搭配技巧

- 1、 陈列的出样原则
- 2、 如何在陈列中灵活运用服装搭配

五、 陈列技法的综合运用

- 1、 陈列设计的三个层次
- 2、 陈列技巧的八大主题
- 3、 陈列实施的 N 种技法
- 4、 如何有效进行调场

六、 又见橱窗

- 1、 橱窗陈列设计为什么？
- 2、 橱窗效果实现的三原则
- 3、 橱窗陈列设计的感情与表情
- 4、 橱窗陈列设计的基本规则

七、 陈列管理

- 1、 陈列操作流程及效果管控
- 2、 陈列手册及搭配指引制作
- 3、 如何制作完整的陈列计划
- 4、 陈列报告与直升机旅行表格

帮助您企业提升，令您的企业更具市场竞争能力，是我们共同的责任！