

Éclairage des commerces

POUR QUI ?



Utilisateurs



Distributeurs



Bureaux d'études



Installateurs



Architectes

LES OBJECTIFS

- Choisir et proposer des solutions pour l'éclairage d'une surface commerciale
- Élaborer un concept d'éclairage de magasin sur plan en rénovation et en création
- Traduire en terme de solution d'éclairage, le positionnement marketing d'une enseigne
- Concevoir et régler un éclairage d'accentuation type vitrine

DURÉE & HORAIRES

3 jours - 9h à 12h et 13h30 à 17h30 et
1 soirée - 21h00 à 00h00 (24 heures)

TARIFS

2 000 € HT par personne
Intra-entreprise : nous consulter

PLANNING

Planning 2018 : voir site web

	JAN.	FÉV.	MAR	AVR.	MAI	JUIN.	JUIL.	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2019	22-23-24		12-13-14		14-15-16	18-19-20		10-11-12	1-2-3	12-13-14	10-11-12
2020	21-22-23		17-18-19		12-13-14	16-17-18		8-9-10	13-14-15	17-18-19	8-9-10

Planning intra-entreprise : nous consulter



LES PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi les modules ABE01 et MFE02 de l'IFEP, exécuter des projets et avoir la volonté de vendre de la valeur ajoutée associée aux applications

70% Pratique 30% Théorie

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10/12

LIEUX

- Centre de formation de l'IFEP
- À votre demande, nous pouvons organiser les formations dans des locaux réservés par nos soins ou vos services.

INTRODUCTION

- Rappel des caractéristiques photométriques et colorimétriques : connaissances fondamentales et utilisation pour le choix d'une source
- Rappel sur les lampes et les luminaires :
 - Choix de la lampe en fonction de sa performance et de l'application y compris les LED (rendu des couleurs, ambiances, accentuations, économies d'énergie, miniaturisation)
 - Choix du luminaire en fonction de la lampe, de l'appareillage d'alimentation, de ses caractéristiques photométriques et de l'application
 - Critères d'implantation

ÉCLAIRAGE DES COMMERCES

- Démarche générale :
 - Fonction de l'éclairage dans le commerce
 - Besoins des exploitants de commerces et des consommateurs
 - Influence de la situation et du mode d'exploitation du point de vente
- Prescription éclairage :
 - Éclairage général et accentuation
 - Ambiance et éclairement
 - Adéquation produit/client

– Complément d'éclairagisme : éclairage ponctuel et faisceau, facteur d'accentuation

- DIALux : présentation d'un exemple

SPÉCIFICITÉS DES COMMERCES ET ADAPTATION DE L'ÉCLAIRAGE

- Examen de la problématique :
 - Travail de réflexion à partir du positionnement de l'enseigne
 - Comment adapter un projet à la demande du client
 - Choix du matériel le plus performant en fonction des contraintes du client (budget, maintenance...)

ÉVOLUTION DU COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR ; LES INFLUENCES SUR LES CONCEPTS D'ENSEIGNE

EXERCICE D'OBSERVATION SUR DES SITES DE REFERENCE

MANIPULATIONS PRODUITS ET RÉALISATIONS DE VITRINES

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Matériel de mesure (spectrophotomètre, luxmètre...)
- Étude de cas d'implantation in-situ
- Étude de réalisations et analyse des solutions adoptées
- Ateliers de mise en lumière à l'aide de vitrines pédagogiques

ÉVALUATION / CERTIFICATION

- Épreuve orale et QCM à l'issue de la formation
- Attribution d'une attestation validant les connaissances