

Programme de la formation :

Maitriser les techniques de merchandising

Durée: 14h, 2 jours (7h/j) **Public visé:** commerçants, vendeurs **Prérequis:** aucun
Tarif: 1450€ HT/formation jusqu'à 3 participants formation en intra

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Une présentation théorique
2h/jour
Des exercices de mise en pratique 1h30/jour
Un travail de mise en pratique sur l'activité réelle 3h30/jour
Un livret de formation sera remis au stagiaire

Dispositif d'appréciation des résultats:

Validation de l'utilisation correcte des outils présentés lors la mise en pratique réalisés par le stagiaire.
Suivi et correction des exercices de mise en pratique.

Conditions de mise en œuvre :

Lieu : dans vos locaux

Formatrice :

Sylviane Renut dirigeante de catalyse'up

V 06/23

Objectifs pédagogiques :

- ✿ L'intérêt du merchandising pour son point de vente
- ✿ Maitriser les techniques de merchandising
- ✿ le merchandising et la stratégie du point de vente.

Contenu de la formation :

- ✿ **Le merchandising**
 - Définition Evolution
 - Le merchandising pour le fournisseur, le distributeur
 - Les différents types de merchandising
- ✿ **L'audit de son point de vente**
 - Etat des lieux
 - Les règles utilisées
 - Les spécificités du point de vente
- ✿ **Bien définir son assortiment**
 - Connaître sa clientèle, sa zone de chalandise, la concurrence
 - Les différentes approches possibles
 - Les indicateurs à connaître : élasticité loi de Pareto
 - La construction de son assortiment
- ✿ **L'organisation du point de vente**
 - Gestion du flux /sens de circulation
 - Importance du comportement du client
 - Organisation , allocation de l'espace de ventes
- ✿ **L'implantation des linéaires**
 - Le plan, les logiques d'implantation
 - Les indicateurs : indices de sensibilité
- ✿ **La théâtralisation de l'offre**
 - La PLV / L'ILV
 - Le mobilier
- ✿ **Les vitrines**
 - Le choix des produits
 - Les accessoires
 - Les thèmes à exploiter