



FORMATION GESTION DU POINT DE VENTE ET MERCHANDISING Gérer sa surface de vente, ses collections, ses implantations

Connaitre le comportement du consommateur,
Identifier sa cible clients
Anticiper et préparer ses évènements,
Bâtir et implanter ses collections
Optimiser sa surface de vente e
Développer son CA
Valoriser vos produits, collections, marques.

OBJECTIFS

Connaitre les différents types, axes, actions, principes du Merchandising

Identifier le style commerciale du point de vente, sa cible clients

Gérer l'implantation de son assortiment en fonction de sa surface de vente, des zones marchandes

Implanter ses collections en respectant les règles et principes marchands

PROGRAMME

Identité commerciale du point de vente

Styles et ambiances commerciales

Identification et représentation du commerce

Définition de sa cible client / Planche de style

Le mobilier commercial

Assortiment, merchandising et surface de vente

Règle des 5B/ Sens de circulation clients

Comportement du consommateur / Zones marchandes

Définition de l'assortiment / Famille, sous familles , segment.

Gestion du poids de chaque familles

L'accastillage spécifiques aux implantation produits

Cas pratique

Choix des emplacements, définition de la surface allouée pour chaque famille de produits.

Implantation des collections: produits phares, marque, basics, Promo

Implantation de la signalétique / PLV / ILV / Prix

Théâtralisation spécifique des articles implantés



4 jours/ 28 heures



Tarifs : Nous contacter



Agenda : Nous contacter

ORGANISATION

28 heures de formation

4 jours / 7h/jours

La formation se déroule entièrement dans votre magasin à votre rythme

Cette formation peut être réalisée

en entreprise et en grand groupe

EVALUATION

Entretien préalable avec le participant.

Bilan avec le prescripteur.

Evaluation à chaud tout au long de la formation.

Evaluation à froid un mois après la formation.

Evaluation de la formation.

Questionnaire

METHODES

Apports théoriques

Mise en situation pratique

Réalisation des vitrines

Implantation des articles

La formation théorique représente 1/2 journée, le reste est de la mise en situation pratique

Livret stagiaire.

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tout public concerné par **la valorisation de son point de vente** et souhaitant améliorer son domaine de compétences.