



## MERCHANDISING ET GESTION DES PRODUITS

**GERER L'ASSORTIMENT DE SON POINT DE VENTE  
ORGANSIER SA COLLECTION/SURFACE DE VENTE  
METTRE EN ŒUVRE SES IMPLANTATIONS**

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

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

Analyser le poids de chaque famille de produits de ses collections

Implanter ses collections afin d'optimiser sa surface de vente et son CA

Bâtir le rétroplanning et le turn-over de ses collections en magasin

### Contenu pédagogique

#### 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 d'achat du consommateur et zones marchandes

Définition de l'assortiment

Gestion du poids de chaque familles

L'accastillage spécifiques aux implantation produits

Le mobilier

La signalétique

#### Cas pratique

Etat des lieu du magasin

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

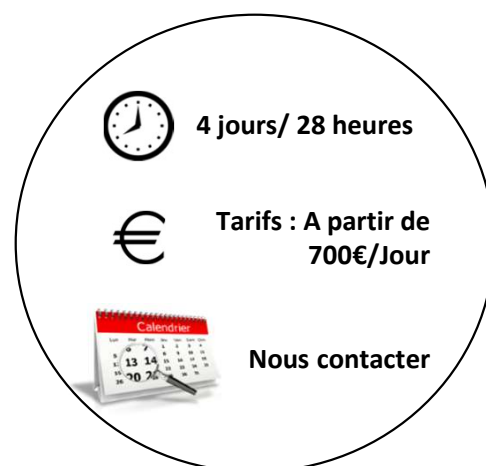
Désinstallation

Préparation des squelettes

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

Implantation de la signalétique / PLV / ILV / Prix

Théâtralisation spécifique des articles implantés





DUREE LIEU DE LA FORMATION	PUBLIC	PRE-REQUIS & SANCTION	INTERVENANT
<p>4 jours = 7h/jour <b>28 heures de formation*</b></p> <p>La formation se déroule entièrement dans votre magasin</p>	<p>Cette formation s'adresse à tout public concerné par la valorisation de son point de vente et souhaitant améliorer son domaine de compétences. Salariés et TNS</p>	<p>Connaissance du magasin et des articles à la vente. Entretien préalable avec le participant.</p> <p>Sanction de la formation : Attestation de la formation</p>	<p>Catherine MONTILLOT</p> <p>Formatrice depuis 1996 et étalagiste de métier</p> <p>BTS de Design d'Espace Commercial Licence en Science de l'Education</p>

METHODES PEDAGOGIQUES	MODALITE D'EVALUATION	MODALITE ET DELAIS D'ACCES
<p>Démarche active centrée sur l'apprenant qui « agit »</p> <p>Méthodes : Pédagogie de la découverte Transmission et apports de connaissance, utilisation des analogies</p> <p>Techniques et outils : Formation théorique et pratique avec alternance d'activités : Activité découvertes : questions, échanges, photos, vidéos</p> <p>Activités démonstratives : exposés théoriques et mises en situations pratiques</p> <p>Activités applicatives : Questionnaires et travaux pratiques</p> <p><u>Supports pédagogiques</u> : Power Point, matériel de décoration et remise d'un livret stagiaire</p> <p><b>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</b></p>	<p>Entretien préalable et photos du magasin.</p> <p>Recueil des attentes et des besoins</p> <p>Evaluation du niveau des participants</p> <p><b>* Evaluation de la durée de la formation en fonction de la taille du magasin</b></p> <p>Evaluation formative tout au long de la formation : questionnaires et cas pratiques.</p> <p>Evaluation des acquis</p> <p>Evaluation de la satisfaction à chaud</p> <p>Evaluation à froid deux mois après la formation.</p>	<p>Demande d'inscription à la formation : par mail ou par téléphone, Les programmes sont téléchargeables sur le site <a href="https://www.ckti.fr">https://www.ckti.fr</a></p> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p>

