



MERCHANDISING ET GESTION DES PRODUITS

**GERER L'ASSORTIMENT DE SON POINT DE VENTE
ORGANISER 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

€ Tarifs : à partir de 700 €/Jour
Net de toutes taxes

De 3 à 10 jours selon la taille du magasin.

Nous contacter






DUREE

LIEU DE LA FORMATION

PUBLIC

PRE-REQUIS & SANCTION

INTERVENANT

De 3 à 10 jours
selon la taille
du point de vente

La formation se déroule
entièrement sur votre
lieu de vente

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

Connaissance du magasin
et des articles à la vente.
Entretien préalable avec le
participant.

Sanction de la formation :
Attestation de la formation

Catherine MONTILLOT

Formatrice depuis
1996 et étalagiste de
métier.

BTS de Design
d'Espace Commercial

Licence en Science de
l'Education

METHODES PEDAGOGIQUES

MODALITE D'EVALUATION

MODALITE & DELAIS D'ACCES

Démarche active centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes : Pédagogie de la découverte
Transmission et apports de connaissance,
utilisation des analogies

Techniques et outils : Formation théorique et pratique
avec alternance d'activités :

Activité découvertes :

questions, échanges, photos, vidéos

Activités démonstratives : exposés théoriques et mises
en situations pratiques

Activités applicatives : Questionnaires et travaux
pratiques

Supports pédagogiques : Power Point, matériel de
décoration et remise d'un livret stagiaire

**La formation pratique représente 60% du temps de
la formation**

Evaluations formatives :
Quizz, questionnaires et
cas pratique.

Evaluation finale.

Evaluation de la satisfaction
à chaud et à froid.

Entretien préalable et
photos du magasin.

Recueil des attentes et
des besoins

Demande d'inscription
à la formation par mail
ou par téléphone.

Toutes nos formations
peuvent être mises en
œuvre dans un délais
de 30 jours.

