

Le merchandising permet une présentation optimale des produits dans le point de vente, afin de créer un désir d'achat chez le consommateur.

Si vous souhaitez accroître la rentabilité de votre point de vente, écouler vos produits ou tout simplement sublimer vos rayons, cette formation est idéale et vous donnera les clés et outils à mettre en place dans vos rayons

Public

Responsables marketing, commerciaux - Vendeurs/Vendeuses en magasin - Responsable de magasin - Merchandiser et chef de produit marketing - Promoteurs



Objectifs pédagogiques

Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising dans la vente de produits ou de services.

Maîtriser les techniques de merchandising sur un point de vente.

Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente.



Pédagogie

Pédagogie active et participative, formation opérationnelle qui privilégie les études de cas et mises en situation réelles.

Des temps sont consacrés à l'analyse des expériences menées par les participants

Durée :
1 jour

Pré-requis :
Pas de pré-requis

Tarif intra-entreprise
200 à 300€/ participants
Minimum 10 participants

Evaluation des acquis : tests et études de cas

Au programme

Comprendre le concept de merchandising

- Définition et historique du merchandising
- Les enjeux et les objectifs du merchandising
- La règle des 6B

Comprendre l'espace de vente et les besoins des consommateurs

- La zone de chalandise
- L'organisation de l'espace de vente
- Le comportement d'achat des consommateurs

S'approprier les méthodes et outils du merchandising

- Les étapes d'une implantation réussie
- Le mobilier et la PLV
- La réimplantation et le recadrage du rayon
- Le calcul linéaire : gagner en PDL

Etudes de cas et training

- La météo des rayons
- Analyse de photos de rayons
- Calcul de rentabilité linéaire