

FORMATION

Merchandising

Analyser un espace de vente
et maîtriser les techniques de
merchandising

- Savoir optimiser la présentation de ses produits en point de vente pour augmenter les ventes
- Analyser un rayon et en déduire un plan d'action.
- Comprendre le comportement d'achat des shoppers.

→ A l'issue de cette formation vous saurez analyser et organiser une zone de vente, vous saurez également donner de la valeur à vos interventions pour « vendre » vos reco merch.



Compétences clés :

- Analyser un espace de vente
- Etudier l'environnement
- Proposer et vendre une recommandation merchandising
- Analyser les indicateurs de performance
- Maitriser les techniques d'implantation



Cible
Promoteurs,
Merchandisers,
Chefs de Secteurs



Pré-requis
Pas de pré-requis



Evaluation
Etude de cas
Capsule d'évaluation
à froid



Tarif Intra-entreprise
2.000 à 3.000 €HT



Objectifs pédagogiques :

- Faire monter en compétence les participants en apportant une méthodologie de préparation de visite.
- Améliorer leur efficacité commerciale en leur donnant les outils et arguments permettant de vendre une reco merch impactante et adaptée aux problématiques des PDV



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

Formation 1 jour



L'histoire du Merchandising

Les enjeux du merchandising

Le comportement d'achat des shoppers

Connaitre son environnement

Diagnostic Merchandising

Le cross merchandising

Préparation de visite

Engagements

Quiz d'évaluation des acquis



Faites quelque chose de simple, de mémorable, d'agréable à regarder et d'amusant à lire

Leo Burnett

Contacts :
Xavier Coq, Directeur Général
xavier.coq@grassroots.fr
06.71.94.49.05

Christine Clément-George, Responsable Formation
christine.clement-george@grassroots.fr
06.47.48.31.85