



## 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

 Durée : de 2 à 5 jours  
Nous contacter



87% de réussite à la Formation

96,67% de satisfaction de la Formation





## DUREE

## LIEU DE LA FORMATION

## PUBLIC

## PRE-REQUIS & SANCTION

## INTERVENANT

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ De 2 à 5 jours selon estimation la taille du point de vente</li> <li>➤ 7h/jour sur le point de vente du client</li> </ul> <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.</p> <p>Salariés et TNS</p> | <p>Connaissance du magasin et des articles à la vente.<br/>Entretien préalable avec le participant.</p> <p>Sanction de la formation :<br/>Attestation de la formation</p> | <p>Catherine MONTILLOT</p> <p>Formatrice depuis 1996 et étalagiste de métier</p> <p>BTS de Design<br/>d'Espace Commercial<br/>Licence en Science de l'Education</p> |
|---|--|---|---|

## METHODES PEDAGOGIQUES

## MODALITE D'EVALUATION

## MODALITE ET DELAIS D'ACCES

|   |   |   |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Démarche active centrée sur l'apprenant qui « agit »</li> <li>➤ Méthodes : Pédagogie de la découverte</li> <li>➤ Transmission et apports de connaissance, utilisation des analogies</li> <li>➤ Techniques et outils : Formation théorique et pratique avec alternance d'activités :</li> <li>➤ Activité découvertes : questions, échanges, photos, vidéos</li> <li>➤ Activités démonstratives : exposés théoriques et mises en situations pratiques</li> <li>➤ Activités applicatives : Questionnaires et travaux pratiques</li> </ul> <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>Evaluations formatives de chaque objectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ quizz, qcm cas pratique, questionnaires.</li> <li>➤ Evaluation des acquis</li> <li>➤ Evaluation finale</li> <li>➤ Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Entretien préalable et photos du magasin.</li> <li>➤ Recueil des attentes et des besoins.</li> <li>➤ Demande d'inscription à la formation : par mail ou par téléphone.</li> </ul> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délais de 30 jours.</p> |
|---|---|---|

