



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 jours à 10 jours
selon la taille du
magasin.

Nous contacter





DUREE

LIEU DE LA FORMATION

PUBLIC

PRE-REQUIS & SANCTION

INTERVENANT

<p>A partir de 3 jours jusqu'à 10 jours selon la taille du point de vente</p> <p>La formation se déroule entièrement sur votre lieu de vente</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. 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</p> <p>Licence en Science de l'Education</p>
--	--	---	---

METHODES PEDAGOGIQUES

MODALITE D'EVALUATION

MODALITE & 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 :</p> <p>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>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</p>	<p>Evaluations formatives de chaque objectif : Quiz, questionnaires et cas pratique.</p> <p>Evaluation finale.</p> <p>Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid.</p>	<p>Entretien préalable et photos du magasin.</p> <p>Recueil des attentes et des besoins</p> <p>Demande d'inscription à la formation par mail ou par téléphone.</p> <p>Toutes nos formations peuvent être mises en œuvre dans un délai de 30 jours sous réserve des délais des financeurs.</p>
---	---	---

