



## 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

À 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 900 €/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><b>La formation pratique représente 60% du temps de la formation</b></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>
---	---	---

