

Le Merchandising– Module 4

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :

Durée :

Variable selon le niveau initial

* Dates et Lieux

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

Entrée / Sortie permanente

* Modalités

En présentiel/individuel

En présentiel/collectif

En distanciel /synchrone

En distanciel/asynchrone

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Composer une présentation produits adaptée au lieu et à la stratégie commerciale de l'entreprise

* PROGRAMME

I. Analyser sa pratique professionnelle

- Mise au point sur les points forts et les axes d'amélioration
- Analyse avec check-list
- Révision des principales règles abordées

II. Enrichir l'expérience client en point de vente

- L'image du point de vente pour créer un lien
- Le parcours d'achat
- L'organisation dans la digitalisation
- Entraînement : Exercice
- Les contraintes à éviter
- La théâtralisation et ses enjeux
- Entraînement : Exercice d'expérimentation

PUBLIC

Tout public

NIVEAU REQUIS

Le Merchandising–Module 3

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et
participative
Alternance d'apports
théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Béjart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026