



Formation

Dispenseur Formation
n° 91 34 07452 34

Contact :

Tél : 04.99.43.00.60

Email : formation.cdvolutif@gmail.com

Site internet : www.cdformation.com

Public:

Toute personne désirant comprendre les techniques d'implantation des produits en magasins

Déroulement du stage

2 Séances de 7 heures

Stages :

Inter-Entreprises
ou
Intra-Entreprises

Lieu :

Centre de Béziers
Centre d'Agde

Budget par personne :

Selon modalités de
financement
FAF ou OPCA

Le Merchandising de Séduction

Objectif de la Formation

Connaître les fondamentaux du merchandising
Maîtriser les techniques d'implantation des produits
Analyser le choix et la présentation des produits pour obtenir une meilleure rentabilité

Programme

Intégrer les 4 axes du merchandising :

- ◇ L'assortiment
- ◇ La présentation
- ◇ L'animation
- ◇ La gestion

Implanter les produits : le merchandising

- ◇ Les règles du merchandising
- ◇ La zone murale
- ◇ La zone centrale

Qualifier les types de produits et leurs caractéristiques :

- ◇ Produits permanents
- ◇ Produits saisonniers
- ◇ Promotionnels

Maîtriser les paramètres d'implantation :

- ◇ Présentation verticale ou horizontale ?
- ◇ Le facing
- ◇ Les niveaux de présentation
- ◇ Espaces clients/marchandises

Les outils indispensables :

- ◇ Élaborer un plan de masse
- ◇ Utiliser les avancements de vente
- ◇ Sortir les PLV
- ◇ Calculer la rentabilité
- ◇ Vérifier avec la Check-list

Calculer la rentabilité

- ◇ Analyser la rentabilité produit
- ◇ Mesurer l'attractivité d'une unité commerciale : l'analyse des ventes

Les facteurs clés du succès

Méthode Pédagogique

Apports théoriques et pratique
Exercices d'applications travail en groupe
Méthode active et participative
Un book sera délivré en fin de formation.