

RELATION CLIENT & VENTE

LE MERCHANDISING

Apprendre à développer les ventes en libre-service
grâce à des techniques de merchandising

V8-M



A distance
avec un formateur

Durée	Modalités	Tarif	Indicateurs
8 heures 4 modules de 2 heures	Formation à distance avec un formateur Session de 1 à 4 stagiaires maximum	Formation inter 1 200€ H.T./Stagiaire ⁽¹⁾ Formation intra: nous consulter	 4,6/5 (27 avis) ⁽²⁾ MAJ Juin 2023

COMPETENCES CIBLES

Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...



Savoir Acquérir les bases
du merchandising



Savoir construire un
assortiment



Savoir les règles de base
d'une implantation



Savoir gérer les mises en
avant

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION



Public

A tous les collaborateurs chargés de
mettre en œuvre le merchandising
dans un point de vente



Les prérequis de la formation

Aucun prérequis n'est nécessaire
pour participer à cette formation

PROGRAMME



ACQUERIR LES BASES DU MERCHANDISING

Comprendre l'impact des techniques de merchandising sur les ventes

- Comprendre les objectifs du merchandising
- Utiliser le merchandising pour améliorer l'expérience client
- Comprendre les enjeux et prendre en compte les contraintes pour adapter son merchandising
- Traduire la stratégie commerciale au travers du merchandising
 - Le choix d'un positionnement
 - La vocation d'un point de vente
- Prendre en compte les principaux les comportements d'achat des clients comme critères de choix



Validation au travers de mises en situation :

S'entraîner à traduire sa stratégie commerciale en actions de merchandising



CONSTRUIRE UN ASSORTIMENT

Acquérir des techniques de base afin de construire un assortiment structuré et cohérent

- Définir la notion de choix
 - La notion de choix pour le client
 - Le choix en fonction du positionnement choisi
- Établir un plan de collection
 - La notion de besoin consommateur
 - La définition de la segmentation des besoins
 - La détermination du nombre de références par besoin
- Choisir les produits
 - La définition des critères de choix
 - Les règles merchandising de base
 - L'intégration de la notion de gamme de prix dans le choix des produits



Validation au travers de mises en situation :

S'entraîner à construire un plan de collection

3

SAVOIR LES REGLES DE BASE D'UNE IMPLANTATION

Acquérir des techniques de base afin de réussir une implantation dans un point de vente

- Définir les enjeux de l'implantation du point de vente, des rayons, des produits
- Connaître les règles de base de l'implantation et de la « vente visuelle »
- Comprendre les principes de l'aménagement du magasin et d'attribution des linéaires
- Connaître les règles de base de l'implantation des produits



Validation au travers de mises en situation :

S'entraîner à définir les critères de choix d'une implantation

4

GERER LES MISES EN AVANT

Apprendre à organiser et à mettre en scène son offre commerciale

- Apprendre à planifier les saisons et les opérations commerciales
- Anticiper les besoins en volume et en organisation
- Apprendre à mettre en œuvre une implantation saisonnière :
 - L'échantillonnage des produits saisonniers
 - Les mises en scène saisonnières
 - Le balisage et la PLV
- Savoir évaluer les performances d'une implantation saisonnière



Validation au travers de mises en situation :

S'entraîner à mettre en place un merchandising saisonnier à partir d'une étude de cas

ORGANISATION

	Méthodes d'animation	Formation en temps réel avec un formateur Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et interaction permanente, partage de documents. 1 support de formation stagiaire remis à l'issu de chaque module
	Modalités d'évaluation	Avant la formation : Test de positionnement, Entretien de découverte interactif, Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Pendant la formation : Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation par module En fin de formation : Questionnaire post-formation
	Conditions de réalisation	Un ordinateur équipé d'une connexion internet, d'un système audio et d'une webcam. Une ligne téléphonique fixe ou portable.
	Planification de la formation	Toutes nos formations sont planifiées avec l'entreprise, dans le trimestre qui suit la validation de votre inscription.
	Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Afin d'organiser dans les meilleures conditions la formation et de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter au 03 80 53 94 15 ou par mail à service.formation@cmv-formationconseil.com

- (1) Les tarifs affichés correspondent au prix hors taxes par stagiaire pour des formations en inter-entreprise hors frais annexe (Abonnement, pause, repas, hôtel, ...). La T.V.A. applicable est de 20%. Pour les formations en intra, veuillez nous contacter.
- (2) Note calculée sur l'ensemble des retours clients pour cette formation au cours des 12 derniers mois. Mise à jour tous les 3 mois.



Afin de répondre à vos questions, d'établir un devis ou de réaliser une inscription, contactez-nous au 03 80 53 94 15 ou par mail service.formation@cmv-formationconseil.com

Générée le 19/06/23