

Objectifs de la formation

Faire de son point de vente un véritable levier de croissance. Cette formation apporte les principaux concepts et techniques pour mieux commercialiser ses produits et rentabiliser son espace.

Public visé

Professionnels ou en devenir, en charge de la gestion d'un commerce ou souhaitant stimuler le chiffre d'affaires par les outils du merchandising.

Prérequis

Pas de prérequis

Organisation & Tarifs

Modalité de formation : en présentiel

Durée : 2 journées pour un total de 14h

Tarif HT par personne: 950 €

Objectifs Pédagogiques

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Connaître les bases du merchandising (Merchandising)
- Aménager son point de vente
- Stimuler l'achat impulsif par une implantation rayon optimisée
- Assimiler la publicité et l'information sur le lieu de vente (PLV, ILV)
- Optimiser la mise en rayon

Contenu de la formation

Les bases du merchandising d'un point de vente

- Définition, concept et principes
- Les techniques et méthodes du merchandising

L'aménagement du point de vente

- L'espace de vente et l'orientation client
 - Les règles et les univers
- L'implantation des produits en rayon
 - Théâtraliser et mettre en scène son offre
- Réimplantation et réassort

L'espace commercial opérationnel et attractif

- Les facteurs d'ambiance
- Les outils et les supports du merchandising

L'Equipe pédagogique

Marie-Laure Croizé

Responsable de formation et formatrice.

30 ans d'expérience professionnelle au sein d'entreprises privées à des postes à responsabilités et cadre (Commerce et services aux entreprises, dont conseil et formation professionnelle).

En savoir plus :

bonjour@andrae.fr

Tel 05 61 76 77 97

S'inscrire:

www.andrae.fr/nos-formations

Catégorie "Création d'Entreprise"

Moyens pédagogiques et techniques

Les méthodes pédagogiques actives et participatives sont privilégiées.

- Une salle dédiée à la formation (Internet, large écran TV interactif, Paperboard).
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques avec exemples concrets
- Exercices, Quizz
- Echanges sur expérience
- Modèles et fiches techniques remises aux participants

Dispositif de suivi et d'évaluation de la formation

La validation des acquis de la formation est réalisée par le formateur tout au long de la formation, à partir des productions des participants.

- Feuilles de présence à signer par demi-journée par le stagiaire et le formateur.
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation (questionnaire de satisfaction).

Documents remis en fin de formation

- Attestation de fin de formation / Attestation de réalisation de formation
- Attestation d'assiduité individuelle
- Bilan de fin de formation remis au client

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles par les personnes en situation de handicap. Merci de bien vouloir prendre contact avant inscription afin de vous accueillir dans les meilleures conditions.