

Repenser le merchandising de vos clients

Pour comprendre l'essentiel du merchandising et le transmettre à ses clients

Durée : 8 heures (1 jour)

Profils des stagiaires

- Equipes commerciales moulin
- Animateurs des ventes

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Fixer des objectifs/conseils pertinents pour dynamiser les points de ventes de vos clients
- Connaître les clés d'un bon merchandising
- Déterminer la rentabilité d'un bon merchandising
- Savoir analyser la performance d'une stratégie autour du parcours et de l'expérience client

Contenu de la formation

- Des fondamentaux du merchandising aux essentiels : ce qu'il faut retenir
 - Rappel et initiation au concept des 5/6B de C. KEPNER
 - Identification en boutique : le Zoning, les facteurs d'ambiance, la disposition des produits
 - De la présentation type à celle de vos clients Exercice : mon plan d'action commercial – « Comment j'explique à mon client ? »
- Un accompagnement efficace : le commercial entre dans le magasin
 - Se mettre dans la peau du client : l'extérieur du magasin (façade, vitrine, stop trottoir)
 - Les conseils d'un commercial : les affichages obligatoires
 - Exercice : Mon plan d'action commerciale « Mon conseil est-il efficace ? »

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formation assurée par un(e) expert(e) en techniques de merchandising adaptées en boulangerie.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

ARPEGES EXPERTISES

2 rue du CHAMP DORE - Parc d'Activité du Bois Guillaume

21850 SAINT APOLLINAIRE

Email : contact@arpeges-expertises.com

Tel : 03 80 73 98 56



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation