



PROGRAMME : LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING POUR PROMOUVOIR VOS PRODUITS OU SERVICES

OBJECTIFS DE FORMATION

- Optimiser la présentation et l'aménagement des produits ou services en magasin ou boutique.
- Comprendre les 3 dimensions opérationnelles du merchandising (visuel, organisation et gestion).
- Savoir utiliser les différents ratios.
- Assurer le pilotage de la gestion des stocks.
- Maîtriser la réalisation et la finalisation des inventaires.

PUBLICS CONCERNES

Vendeurs / Conseillers
Clientèle Futurs responsables magasin

PRE REQUIS

Avoir suivi une formation à la vente.

DUREE : 1 Journée

Formule présentielle :
1 jour en présentiel soit 7 Heures + 1 H de suivi par visioconférence à 45 jours du stage.

Programme détaillé :

Découvrir les fondamentaux du visual merchandising

Comprendre les points clés du merchandising avec la règle des 5 « rights ».

Intégrer les grandes règles de l'aménagement intérieur et extérieur (la vitrine, l'enseigne, l'éclairage, le mobilier, l'ambiance, l'accessibilité) en référence au flux de circulation.

Respecter les mesures de sécurité , pour les produits dangereux et les produits d'hygiène.

Optimiser les ventes dans le respect des exigences de la politique merchandising

Maîtriser la connaissance des produits (best-sellers, nouveautés et tendance), afin de mettre en avant les offres clés.

Vérifier le bon agencement des rayons, mobilier propre, étiquetage, mise en valeur des produits. (conformément aux règles d'implantation).

Connaître les ratios utiles.

Appliquer les codes du merchandising pour des rayons attractifs.

Améliorer la gestion des stocks

Connaître les règles et finalités des inventaires.

Réaliser un inventaire : préparatifs et précautions.

Mesurer la performance de la tenue des stocks : choix des indicateurs pertinents

(taux de service, taux de rotation,...).

Elaborer et diffuser le tableau de bord vers les achats, les approvisionnements, les autres services concernés.

Identifier les ruptures et les surstocks avec le suivi des ventes.

Vérifier que les linéaires et têtes de gondole soient bien approvisionnés et que l'état des stocks permet le réapprovisionnement des rayons à tout moment.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.



PROGRAMME : LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING POUR PROMOUVOIR VOS PRODUITS OU SERVICES

INTERVENANT

Consultant senior en Vente et Merchandising.

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise : 610€ HT

Formation individualisée : 1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Méthodes actives et participatives :

Etude de cas, mises en situation.

Ateliers pratiques pour appliquer des codes merchandising (faire une pyramide, une vitrine..)

Remise d'un classeur pédagogique complet.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation

ATOUT +

La boîte à outils
du Parfait Merchandiser