



Programme de formation :

Créer un Merchandising attractif - perfectionnement

Durée :

3 journées de formation soit 24h

Public visé

Vendeur, Responsable de magasin,
Responsable de rayon.

Prérequis Expérience de 3 ans dans le merchandising

Moyens pédagogiques

Vidéoprotection du support pédagogique

Documentation et support de cours imprimés et/ou numérisés

Paperboard, Ordinateur/PC

Méthodes et Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement :

La journée est articulée autour d'ateliers interactifs, donnant ensuite lieu à un apport théorique et pédagogique.

La formation est animée sur support numérique.

Un support pédagogique papier sera remis pour chaque module à chaque participant.

Participants

Session de 1 personne minimum à 4 personnes maximum.

Lieu et accessibilité :

Lieu de la formation dans les locaux de l'entreprise.

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour suivre le parcours de formation, merci de prendre contact avec l'organisme.

Intervenants FOUQUET Claire

Suivi et évaluation :

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un cas pratique à la fin de chaque module et de multiples exercices à réaliser.

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation à chaud puis à froid

Une feuille d'émargement par demi-journée de présence Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Délai d'accès :

Les dates sont planifiées sur mesure,

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : 15 jours.

Objectifs

- **Approfondir ses connaissances du merchandising qualitatif et quantitatif.**
- **Développer la motivation des équipes de vente à l'aide des techniques de merchandising sur le point de vente.**
- **Accroître sa rentabilité**

Programme

JOUR 1 Rappel des Les fondamentaux du merchandising

- Ses objectifs
- Faire le rapprochement vs son point de vente
- Profil clients

L'assortiment

- Techniques et méthodes
- L'espace de vente, Le zoning,
- Le flux client, Zones chaudes et zones froides
- Les Niveaux de présentation
- Cas pratique : modification de l'implantation

JOUR 2 Le rayon

- Les techniques de pose
- Les techniques de pliage
- Le sizing
- Les mannequins
- Les indicateurs commerciaux

JOUR 3 Accroître sa rentabilité

- Analyser sa surface commerciale
- Reconstruire son espace de vente
- Analyser ses ventes
- Installer les produits

Tarif Intra-entreprise :

600 € la journée par personne (Net de taxe - TVA non applicable - Claire CC est un organisme de formation non assujéti à la TVA sur les actions relevant de la formation professionnelle - Article 261-4-4° du Code Général des Impôts.)

Les prestations de Claire CC peuvent être prises en charge par votre OPCO.

Claire Conseil et formation – 25 rue Gaudrine, 35 170 BRUZ

Tel : 0658636130 – Mail : clairecoaching35@gmail.com – www.claire-coaching.com

Code NAF 7022Z – SIRET : 88096630400011

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 533510074435 auprès du préfet de la région Bretagne.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

V1 – 310821