



Programme de formation :

Créer un Merchandising et un merchandising en adéquation

Durée :

5 journées de formation soit 40h

Public visé

Vendeur, Responsable de magasin,
Responsable de rayon.

Prérequis Débutant en 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

- **Acquérir des outils nécessaires à la mise en place du merchandising,**
- **Elaborer des indicateurs pour mettre en lien son merchandising et son Chiffre d'affaires,**
- **Affirmer l'intérêt et l'importance du merchandising dans son activité au quotidien.**
- **Valoriser l'image de l'entreprise via le merchandising.**

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- **Utiliser les vitrines pour valoriser l'image du commerce et stimuler les ventes,**
- **Savoir créer des ambiances attractives et harmonieuses,**
- **Savoir mettre en scène ses produits en suivant les règles de base de l'étalage**

Programme

Définition et enjeux du merchandising

JOUR 1 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 L'offre

- Stockage
- Attraction visuelle



Animation des linéaires : cas pratique mise en place

- Connaître les mises en scène qui font vendre
- Animer le rayon et favoriser l'achat d'impulsion

JOUR 4 : L'intérêt de la vitrine et la méthode de création

- L'espace de présentation
- La vitrine
- Les composants
- Le thème

Les règles fondamentales

- Les clients potentiels
- Les 10 règles d'OR
- Mise en place
- Construction d'une vitrine
- Composition des vitrines
- Les couleurs

JOUR 5

- La réalisation
- Préparation
- Réalisation
- Vérification
- Techniques d'habillage

Mise en scène autour d'une thématique

Tarif Intra-entreprise :

1 200 € la journée par personne (Net de taxe - TVA non applicable – Claire C&C est un organisme de formation non assujetti à la TVA sur les actions relevant de la formation professionnelle - Article 261-4-4° du Code Général des Impôts.).

L'inscription en formation est prise en compte après validation du devis.

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