



Programme de formation :

Créer un Merchandising attractif - Initiation

<p>Durée : 3 journées de formation soit 24h</p> <p>Public visé Vendeur, Responsable de magasin, Responsable de rayon.</p> <p>Prérequis Aucun</p> <p>Moyens pédagogiques Vidéoprotection du support pédagogique Documentation et support de cours imprimés et/ou numérisés Paperboard, Ordinateur/PC</p> <p>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.</p> <p>Participants Session de 1 personne à 4 personnes maximum.</p> <p>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.</p> <p>Intervenants FOUQUET Claire</p> <p>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.</p> <p>Délai d'accès : Les dates sont planifiées sur mesure, Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : 15 jours.</p>	<p>Objectifs</p> <ul style="list-style-type: none">- 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. <p>Programme</p> <p>Définition et enjeux du merchandising</p> <p>JOUR 1 Les fondamentaux du merchandising</p> <ul style="list-style-type: none">• Ses objectifs• Faire le rapprochement vs son point de vente• Profil clients <p>L'assortiment</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>JOUR 2 Le rayon</p> <ul style="list-style-type: none">• Les techniques de pose• Les techniques de pliage• Le sizing• Les mannequins• Les indicateurs commerciaux <p>JOUR 3 L'offre</p> <ul style="list-style-type: none">• Stockage• Attraction visuelle <p>Animation des linéaires : cas pratique mise en place</p> <ul style="list-style-type: none">• Connaître les mises en scène qui font vendre• Animer le rayon et favoriser l'achat d'impulsion <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"><p>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.</p></div>
--	---

Claire Conseil et Coaching – 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.

V2 – 310821