

Formation merchandising : maîtriser le concept marketing

formationplus
méditerranée



Mise à jour le 25.09.2024 par AA
Taux de réussite : Pas de candidat en 2024

OBJECTIF :

- Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising dans la vente de produits ou services
- Maîtriser les techniques opérationnelles de merchandising sur un point de vente
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente



LIEU DE LA FORMATION :

Formation Plus Méditerranée
32 boulevard Jean Bourrat,
66000 Perpignan
Ou en entreprise



PUBLIC :

Responsables marketing, commerciaux, Vendeurs/Vendeuses en magasin, Responsable de magasin, Marchandiser et chef de produit marketing, Collaborateurs impliqués dans une réflexion ou une action de merchandising
« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »



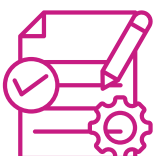
TARIF :

Tarif selon devis



PRÉ-REQUIS :

Aucun pré-requis



FORMATEUR :

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions, compétences pédagogiques à mettre en œuvre les formations



DÉLAIS D'ACCÈS :

Le délai d'accès à nos actions de formations intra-entreprises est généralement inférieur à 2 mois à compter de l'étude de votre projet. Ce délai dépend également du délai de validation de l'action de formation par le demandeur et de l'organisme financeur.



DURÉE DE LA FORMATION :

25 heures



DÉLAIS DE RÉPONSE :

48 heures

Contact : Caroline BAAS
contact@formationplus.org



MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Apports théoriques et pratiques / Réflexions de groupe guidées par l'animateur / Études de cas pratiques / Sortie sur le terrain, visites de points de vente/ Support de cours formation merchandising



SUIVI ET ÉVALUATION :

Évaluation en cours de formation
Attestation de fin de formation



PROGRAMME DE LA FORMATION :

SITUER ET ORGANISER LE MERCHANDISING DANS LE POINT DE VENTE, COMPRENDRE LE CONCEPT DU MERCHANDISING

- Qu'est-ce que les concepts, la définition et l'évolution du merchandising ?
- Comment intégrer le merchandising dans la stratégie marketing globale de son entreprise ?
- Appréhender les comportements des usagers, consommateurs / clients et leur évolution
- Focus sur les aspects juridiques en merchandising

APPRÉHENDER ET S'APPROPRIER LES TECHNIQUES ET MÉTHODES DU MERCHANDISING

- Comment organiser son point de vente ? Faire évoluer l'aménagement de son espace de vente et l'orienter client / vente
 - Faire le point sur les objectifs marketing et commerciaux / Comment analyser ses différents espaces
 - Connaître les règles d'organisation d'un PDV (Point de vente)
- Comment implanter des rayons ou un espace de vente ? Identifier les règles et les univers de l'implantation
- Connaître le positionnement et la mise en valeur du mobilier
- L'implantation des produits en rayon : contraintes, organisation et choix de la mise en place
- Focus sur les principes fondamentaux de la gestion du rayon / Indicateurs de performance / Indicateurs d'encombrement / Contribution et surface à allouer

CAS PRATIQUE : RÉALISER UNE ÉTUDE DE LINÉAIRE ET OPTIMISER SON FACING

- Comprendre la situation du point de vente pour mieux l'aménager
- Analyser la situation du point de vente, étudier la clientèle et la concurrence
- Proposer un réaménagement
- Maîtriser les différents ratios
- Développer sa rentabilité et rechercher des effets de leviers