

# LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING :

## VALORISER SES PRODUITS ET SON LIEU DE VENTE

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Augmenter la fidélité de vos clients
- Optimiser vos résultats commerciaux
- Améliorer l'image prix/ choix

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir lire, comprendre et appliquer un plan de masse
- Savoir identifier chaque zone commerciale et sa fonction
- Connaître les 4 P et les appliquer au quotidien
- Savoir où implanter un nouveau produit/gamme

### PUBLIC VISÉ :

- Managers et Employés de point de vente, commerciaux et vendeurs, responsables merchandising et merchandiseurs.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

### MÉTHODES MOBILISÉES :

- Alternance d'apports théoriques et beaucoup de pratique.
- Études de cas concrets et astuces pratiques
- Documentation pratique
- Vidéo projection

### MODALITÉS D'ÉVALUATION :

#### Des acquis :

- Évaluation des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation
- Mises en situation

#### Mesure de satisfaction des stagiaires

### MODALITÉS D'ACCÈS :

- Présentiel : locaux HSF équipés à disposition
- Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

### DÉLAIS D'ACCÈS À NOS FORMATIONS :

- Réponse à vos demandes sous 72h et entrée en formation possible sous 90 jours maximum.



- Formation animée par une consultante et formatrice senior spécialisée en vente, marketing & distribution.



- Inter : 34 900 XPF par pers, déj. inclus

- Intra : nous consulter

### PROGRAMME



7h00



### QU'EST-CE QUE LE MERCHANDISING ?

- Origine et contexte ?
- Pour qui ? Enseignes physiques, le phydigital ?
- Pour quels objectifs ?

### L'UNIVERS DU MERCHANDISING

- L'organisation du point de vente, le parcours client
- Département, rayon, univers
- Optimiser la visibilité

### EXERCICES D'APPLICATION

### MON RAYON / POINT DE VENTE ORGANISÉ

- Clés d'entrée, critères de choix (Segmentation des familles, sous familles)
- Sens de circulation
- Confort d'achat du client
- Utiliser tout l'espace

### EXERCICES D'APPLICATION

- Jeu du puzzle

### MON RAYON / POINT DE VENTE ORGANISÉ (LES 4P)

- Plein
- Propre
- Prix
- Promo

### EXERCICES D'APPLICATION

- Réactions à chaud sur des exemples d'implantation/ découpage point de vente, rayon

### EXERCICES D'APPLICATION

- Mon autodiagnostic
- Mes engagements