

UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Analyser et piloter la mise en place de la stratégie de visuel merchandising
- Elaborer les préconisations de l'enseigne
- Communiquer les données qualitatives et quantitatives pertinentes (rotation, fréquence ...)
- Participer à la création et à l'évolution des supports d'identité visuelle
- Assurer une veille concurrentielle des concepts magasins et des bonnes pratiques du visuel merchandising

MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet et projet fil rouge cas réel d'entreprises partenaires
- Accompagnement aux examens
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Sorties pédagogiques
- Master class et ateliers animés par des entreprises de la région
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

100% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1 :

ELABORER UN PLAN D' ACTIONS MERCHANDISING OMNICANAL

- Exercer une fonction de veille et de benchmarking
- Analyser les données internes et externes de l'entreprise
- Identifier et analyser les spécificités et les contraintes techniques
- Analyser les comportements d'achat des clients
- Définir les indicateurs de performance
- Présenter et argumenter différentes solutions et les objectifs liés
- Rédiger un cahier des charges
- Conduire et analyser des phases de tests
- Présenter et argumenter son plan merchandising

BLOC 2 :

METTRE EN ŒUVRE LE PLAN MERCHANDISING OMNICANAL EN MODE PROJET

- Planifier l'ensemble des actions à conduire
- Définir les besoins en supports, outils et ressources
- Participer à la sélection des fournisseurs/prestataires
- Rédiger les guides de préconisations et procédures merchandising
- Suivre la mise en œuvre
- Evaluer les actions merchandising
- Réaliser le reporting

BLOC 3 :

MANAGER TRANSVERSALEMENT LES ÉQUIPES

- Planifier l'activité de l'espace de vente
- Contribuer au recrutement de collaborateurs
- Organiser le travail et établir le planning des collaborateurs
- Encadrer et animer des équipes opérationnelles
- Soutenir et professionnaliser les équipes

EXAMENS

JOURNÉE D'INTÉGRATION

COORDINATION

AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)