

LE MERCHANDISING

PARTICIPANT(S) :

Tout collaborateur amené à mettre en scène des produits sur le point de vente.

PRE REQUIS :

Aucun

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

Coût : 700€

INTERVENANT(S) :

Formateur expert dans la scénographie produits et le merchandising.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010
Code APE-NAF 8542Z
N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –
33071 Bordeaux Cedex
Tél. 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

Site de Libourne

33 rue Max Linder
33504 Libourne Cedex
Tél : 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Connaitre et s'entraîner aux différentes étapes d'une vente
- Connaitre les produits
- Acquérir des outils et techniques efficaces pour convaincre le client

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Etude de cas, store check, intervention d'Experts métiers "Merchandising", exercices et mises en application, magasin d'application

CONTENU DU PROGRAMME

LE SENS DE CIRCULATION DU POINT DE VENTE

L'analyse du plan d'un magasin et des sens de circulation
L'analyse du comportement du consommateur en point de vente
Les zones chaudes / les zones froides de la boutique

LES OUTILS POUR VENDRE

La vitrine
La signalétique/information : PLV/ ILV/ Affichage prix
Les packagings
Les mobiliers muraux, les îlots/mobilier centraux/display
L'espace caisse
L'éclairage

LES ARTICLES ET LEUR MERCHANDISING

Les thématiques de produits
L'accessibilité au produit
Les mises en scènes et théâtralisation de l'offre produit

UN POINT DE VENTE QUI COMMUNIQUE : COMMENT OPTIMISER LA COMMUNICATION ET SA VISIBILITE

Du magasin réel au magasin virtuel (les outils de communication)
La scénographie
La théâtralisation
Les vitrines de la composition à la thématique

ATELIER PRATIQUE

Chaque participant analysera l'existant de son point de vente et travaillera sur des propositions de modifications.
Cela pourra se faire d'après des photos portées par chaque participant.

L'analyse des techniques de présentation en place :

La préparation de l'espace, l'implantation du mobilier, la sélection des produits, les éléments complémentaires, l'installation des produits en 6 règles

L'analyse de l'extérieur et de l'entrée de la boutique :

Les scénographies vitrines, les produits d'appel en entrée de magasin

L'analyse de l'intérieur de la boutique :

Les tables centrales, les étagères murales, les autres supports de présentations