

LE MERCHANDISING

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES ET COMPETENCES VISES :

Connaître et comprendre les techniques de merchandising et maîtriser la mise en place des produits sur un lieu de vente

PUBLIC : Tout public

PRÉREQUIS : Aucun prérequis

DURÉE : 14 heures

SUIVI DE L'ACTION ET APPRECIATION DES RESULTATS :

- Feuille d'émargement
- Fiche d'évaluation de formation



FORMAFLOW®

Former vers le succès

MODALITES D'EVALUATION :

- Auto positionnement avant ou en début de formation
- Evaluation continue tout au long de la formation
- Evaluation finale du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail par test ou mise en situation

FORMAFLOW

Une société du Groupe PSB

PROGRAMME

LE MERCHANDISING D'ORGANISATION

- Organisation d'un point de vente
- Implantation des rayons
- Assortiment
- Gestion des rayons
- Animation en magasin

LE MERCHANDISING DE GESTION

- Implantation en linéaire
- La place du produit en linéaire
- Performance d'un linéaire ou d'un point vente : les différents outils (COS / Degré d'appel...)
- DN / DV

LE MERCHANDISING DE SÉDUCTION

- La Vitrine
- Choix du Mobilier
- Eclairage / Fond Sonore
- Géomarketing

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Méthode pédagogique basée sur des échanges d'expériences, des mises en situation et des exercices pratiques novateurs, élaborés par nos équipes (corrigés et fiches techniques laissés aux participants)
- Individualisation, personnalisation et adaptation au niveau et au besoin de chaque apprenant
- Vidéo projecteur, vidéo, APN, PC individuel. Fourniture d'une documentation numérique complète
- Formateurs expérimentés dans leurs domaines (joignables avant et après la formation)

FORMAFLOW – Route de Paris - Parc d'entreprises la Radio - 28100 Dreux - Tel. : 02 37 42 38 92.

SARL au capital de 40 000 € - RCS: 493 472 146 – SIRET 493 472 146 00049

N° de déclaration d'activité : 24280162628