



Une formation à dimension humaine



Public

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales et techniques.



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face :
alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins,
réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

MERCHANDISING INITIATION

OBJECTIF

Identifier les techniques de présentation marchande, réaliser une vitrine à partir d'un thème

Public visé : Toute personne souhaitant acquérir ou approfondir ses connaissances professionnelles et techniques

PROGRAMME

1ère PARTIE :

Agencement de magasin
Prise de contact
Analyse de la surface de vente (sur photos, plans)
Evaluation de la concurrence, de la situation géographique
L'importance d'un visuel
Les objectifs du Merchandising
La circulation des clients
Création d'une ambiance

2ème PARTIE :

Présentation des produits : stratégie des emplacements
Organisation du magasin, respecter les différents univers, organiser le mobilier
L'éclairage
L'étiquetage
Implanter,
Equilibrer, alterner
Les produits d'appel et d'impulsion
PLV, marque, enseigne

3ème PARTIE :

Réaliser des vitrines séduisantes
Les techniques d'étalage
Les étalages créatifs
L'importance des couleurs
De la conception à la réalisation
Préparation de la vitrine

4ème PARTIE :

Travaux pratiques
Elaborer une vitrine avec vos articles suivant l'animation événementielle du moment.