

Public concerné :

Commerçants et vendeurs qui souhaitent augmenter leur panier moyen

Pré-requis : avoir une 1^{ère} expérience dans la vente

Objectifs de la formation :

- Intégrer les règles de base du merchandising.
- Utiliser le merchandising comme outil de la commercialisation.
- Optimiser la distribution de ses produits afin de susciter l'achat

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 packaging
- Les mobiliers muraux
- Les îlots/mobiliers 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

Atelier pratique :

Chaque participant analysera l'existant de son point de vente et travaillera sur des propositions de modifications

- 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 produits

Méthodes pédagogiques : Etude de cas, store check, exercices et mises en application

Modalités d'évaluation : Contrôle continu

Durée : 2 journées de 7 h, soit 14 h

Horaires : 9 h / 12h30 – 14 h / 17h30

Lieu de la formation : ECOLES CCI DORDOGNE - BOULAZAC

Coût formation* : 560 € Net les 2 jours (TVA non soumis)

***Prise en charge financière par OPCO possible**