

Public concerné :

Commerçants et vendeurs qui souhaitent augmenter le panier moyen par une mise en avant attractive des familles de produits.

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

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

Modalités d'évaluation : contrôle continu

DATES : 16 mars 2020

Durée : 1 journée de 7 h

Horaires : 9 h / 12h30 – 14 h / 17h30

Lieu de la formation :

CCI DORDOGNE – Cré@vallée Nord – 24660
COULOUNIERIX-CHAMIERIS

Coût formation* : 400 € Net (TVA non soumis)

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/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

***Prise en charge financière possible par l'OPCO, nous contacter**