

**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<sup>ère</sup> 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**