

# Optimiser son point de vente par le merchandising



## Cible

Responsables marketing, commerciaux, vendeurs en magasin, responsables de magasin



## Pré-requis

Maîtrise et compréhension de la langue française.  
Entretien téléphonique et/ou évaluation en amont de la formation.



## Durée

2 jours (14 heures)  
Du lundi au vendredi  
De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00



## Tarif

720 € / stagiaire sous réserve du nombre minimum de participants.  
Prix net de taxes



## Intervenant(s)

La formation sera animée par un formateur/consultant/expert en Commerce et marketing



## Sanction

Attestation de formation



## Objectifs

A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour :

- Connaître et maîtriser les règles de bases du merchandising et d'implantation en tenant compte des contraintes de surface, de saisonnalité et des attentes des clients
- Acquérir les principes, les méthodes et les techniques d'implantation et de présentation des produits
- Savoir effectuer des mises en avant et doper les résultats



## Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement initial.
- Contrôle continu.
- Evaluation intermédiaire en milieu de formation.
- Evaluation finale avec quizz de connaissances en fin de parcours.



## Livrables

- Le support de cours
- Les différents outils utilisés pendant la formation



## Méthode, moyens & outils pédagogiques

Modalité de suivi de formation : **Face à face en présentiel**

- Apports théoriques et méthodologiques.
- Cas pratiques et/ou mises en situation.
- Remise d'un support pédagogique.



# Contenu

- I – Le Merchandising un incontournable
  - Définition, Historique- Objectifs & Enjeux du merchandising
  - Les principaux axes du merchandising
  - L'assortiment & La présentation
  - L'animation et la gestion
  - Plan, zoning, surface, client
  - Répartition des familles et du nombre d'éléments par famille
  - Comportement client & sens de circulation
  - Zones Froides/ Zones chaudes.
- II - L'évolution du comportement des consommateurs
  - Les tendances & comportements du nouveau consommateur.
  - Les différentes typologies des nouveaux consommateurs:
  - Les différents types de consommateurs & leur consommation.
  - Motivations & freins à la consommation.
  - Principaux critères & comportement d'achat.
  - La perception & les attentes des consommateurs.
  - Les freins à l'acte d'achat.
  - Conséquences & applications pour la surface de vente.
- III - Préparer une implantation
  - Les principes généraux d'implantation
  - Le pouvoir attractif des différentes zones de la surface de vente.
  - Les règles de base de l'implantation: choix et présentation des produits.
  - L'adaptation de l'implantation à la saisonnalité.
  - Préparation d'une implantation
  - Les implantations exceptionnelles & Le calendrier événementiel
  - La mise en avant des animations événementielles et thématiques
  - La mise en avant des actions promotionnelles.
- IV - Réaliser une implantation et améliorer le visuel
  - La méthodologie et squelette d'une mise en scène.
  - Le « chargement » du rayon, du linéaire.
  - La présentation des produits (seuil, beau...)
  - Les différents types d'étiquettes.
  - Les différents types d'affichage: message, impact.
- V - Mesurer des performances, analyse et plan d'actions
  - Mesure, Analyse et Suivi des performances : ventes, indice, panier moyen...
  - Mise en place d'un plan d'actions.
- VI – La boîte à outils merchandising rayon
  - Etablir une grille d'évaluation des incontournables du merchandising rayon.



## Calendrier

24 et 25 avril 2023  
9 et 16 octobre 2023



## Lieu

Pôle des services publics (Communauté de communes, face à la Poste) – 23 avenue de la Bastide – 24500 EYMET  
*sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants.*



## Contact

**INISUP 24**  
Béatrice SAVY  
05 53 35 80 54  
b.savy@dordogne.cci.fr



## Délais et modalités d'accès

Contactez-nous pour obtenir plus de renseignements sur les modalités et délais d'accès (contacts ci-contre).



## Accessibilité en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Contactez-nous pour une analyse de vos besoins.



## Financement

Contactez-nous pour vous accompagner.