

Optimiser son merchandising

LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING

Qu'est-ce que le merchandising ?

Comprendre son rôle dans la stratégie commerciale et marketing

Comprendre les 6 clés d'un merchandising réussi en point de vente

Décrypter pour s'approprier le vocabulaire merchandising :

Zone chaude | zone froide | implantation horizontale | implantation verticale | balisage | signalétique

Choisir les emplacements adaptés à chaque PLV

Agencer les rayons, le mobilier et la PLV sur le point de vente

Exemples illustrés de « bonnes pratiques » versus « A éviter »

Cas pratique sur l'adaptation des 6 clés au cas de chaque participant

Travail en sous-groupes et restitution

L'EFFICACITE DU MERCHANDISING DANS LE PARCOURS CLIENT

Définir un parcours client (depuis l'extérieur du magasin jusqu'au comptoir)

Intégrer les règles du merchandising dans le parcours client

Aménager le point de vente afin de fluidifier le parcours client

Appréhender un merchandising de séduction

Organiser le parcours client afin de développer les ventes

Cas pratique sur l'optimisation du parcours client en point de vente de chaque participant. Travail en sous-groupes et restitution

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Maîtriser les principes merchandising pour optimiser les ventes.

Analyser son point de vente pour faciliter le parcours client

Appliquer les bonnes pratiques

merchandising à son point de vente

PRÉ-REQUIS

Avoir une interaction avec le point de vente

(directe : travailler en point de vente ou

indirecte : travailler pour le point de vente

depuis la maison mère par exemple)

PUBLIC

Manager de point de vente, équipe de vente,

directeur régional, acheteur, chef de

produit, merchandiser, designer

architecture et toute personne en contact

avec le point de vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les

attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives

Apports théoriques (10%) , mises en

pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur

pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation

est assuré par le formateur

DATES

Voir planning