

# SMART & COM FORMATION

## MERCHANDISING-ETALAGISTE

### OBJECTIF :

Former des professionnels à s'approprier les connaissances, méthodes et outils nécessaires à l'exercice de leur métier dans le cadre de la stratégie commerciale de l'entreprise ; la formation aborde l'ensemble des techniques du merchandising sur le point de vente afin de traduire la stratégie du développement de l'offre produit et de communication : installation des produits suivant la stratégie du manager, mise en place de nouveaux concepts.

PRE-REQUIS : Etre en poste en métier de la vente et/ou de la restauration.

### PROGRAMME :

- Valoriser les produits dans le magasin en vue d'accroître leur rentabilité,
- Maîtriser l'implantation des produits dans les linéaires afin que les consommateurs soient séduits selon la méthode des 5B,
- Mettre en place une procédure de contrôle qui assure cette rentabilité.

### CONTENU :

- Mettre tous les moyens en œuvre pour rendre les produits ainsi que le visuel attractif,
- Participer activement au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise en augmentant ses ventes : activer les leviers de panier moyen et indice de vente,
- Afin d'accomplir cette mission, comprendre et analyser de près les habitudes et comportements d'achat des clients, leurs principaux besoins,
- S'adapter aux résultats pour définir une ou des stratégie(s) précise(s) et claire(s).

### CONDITIONS DE REALISATION :

- Sur le lieu de travail du salarié (INTRA).
- Démarche : déductive, inductive.
- Moyens pédagogiques : brainstorming-débriefing-leviers des axes d'amélioration du salarié-leviers de motivation-accompagnement-mises en situations.

DUREE : 2 jours.

### FORMATEUR/TRICE :

DOCUMENTS FOURNIS : Attestation de formation, questionnaire de satisfaction, support de cours formation et documentations diverses.

METHODES D'EVALUATION : A froid, à chaud.

VALIDATION et SANCTION : Attestation de stage.

SUIVI FORMATION : Feuille émargement.