



S'APPROPRIER LE CONCEPT DU MERCHANDISING

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 ou en interentreprise ou en distanciel
- Démarche : déductive, inductive.
- Moyens pédagogiques : brainstorming-débriefing-leviers des axes d'amélioration du salarié-leviers de motivation-accompagnement-mises en situations.

DUREE : 2 JOURS SOIT 14 HEURES

FORMATEUR/TRICE : selon département

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

SMART & COM FORMATION

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative. Apports théoriques et pratiques. Mises en situation et jeux pédagogiques, tests, Quizz, brainstorming et ateliers pédagogiques.

METHODES D'EVALUATION : des exercices sous forme de Mini cas seront réalisés régulièrement durant la formation pour vérifier la bonne compréhension et l'acquisition des connaissances. Une évaluation de fin de formation sera réalisée afin d'attester l'acquisition des compétences.

VALIDATION : attestation de fin de formation article L. 6353-1 du code du travail.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES : La formation est réalisée en intra ou interentreprises. Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande d'information à l'entrée en formation, il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé lors de la demande d'information des dates. Les délais d'accès sont précisés dans les conditions générales de vente.

SUIVI FORMATION : Feuille émargement, fiche d'évaluation de formation, attestation assiduité.

TARIF : établi sur devis en fonction de vos besoins

ACCESSIBILITE : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires. Contacter le référent handicap au 06 76 89 97 19

NOM DE L'ENTREPRISE	TYPE DE DOCUMENT	DATE DE CREATION	DATE DE MISE A JOUR	PAGE
SMART AND COM FORMATION	FICHE PEDAGOGIQUE DE FORMATION	2016	JANV 2024	2/2