



## FORMATION EN PRÉSENTIEL

# MERCHANDISING

Dernière mise à jour le 28/04/2022.

### OBJECTIF

Permettre à un magasin de se démarquer de la concurrence, d'augmenter l'attractivité d'un espace de vente, d'accroître les ventes et la rentabilité des produits.

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Comprendre les motivations du client et influencer ses comportements
- Comprendre les objectifs du merchandising
- Animer l'espace de vente et les promotions commerciales

### PUBLIC CONCERNÉ

Manager ou dirigeant d'un magasin

### MODALITÉS D'ACCÈS

Pour les délais d'accès merci de nous contacter.

### MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

La formation est animée dans vos locaux par un coach/formateur en management, en stratégie, en marketing et développement commercial, en organisation et gestion d'entreprise.

Tarif

**400 € HT**  
par participant

Réf.

MERCH

Contact

0677387910  
frederic@synadishbioformation.com  
www.synadishbioformation.com

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour les personnes en situation de handicap, les possibilités d'adaptation aux formations sont étudiées suite à un entretien avec le formateur, en lien avec le référent handicap.

### MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Enseignement théorique et étude de cas concrets. Projection des documents supports de formation



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

4 mini > 10 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)

 Cette formation est également disponible en e-learning



## PROGRAMME

- Accueil des apprenants
- Présentation du formateur et des apprenants
- Présentation de la formation, des objectifs et des compétences

### Les enjeux du merchandising

- Qu'est ce que le merchandising ?
- Les objectifs de merchandising

### Le parcours client

- Comportement et motivation des clients
- Organisation de l'espace de vente
- L'implantation des produits

### L'animation commerciale

- L'Information sur le Lieu de Vente (ILV) / La Publicité sur le Lieu de Vente (PVL)
- Animer les promotions
- Mesurer les performances

### Programme d'entrainement

- Analyser les performance d'un assortiment
- Préparer la nouvelle promotion

## INTERVENANT(S)

*Booster Conseil*

## ÉVALUATION

Evaluation de la formation sous forme de questions orales ou écrites (QCM) et de mise en situation au cours de la formation

## ATTRIBUTION FINALE

Attestation de fin de formation  
Mise à disposition en ligne de documents supports