



AUGMENTER L'EFFICACITÉ DE VOTRE LIEU DE VENTE GRÂCE AUX TECHNIQUES DE MERCHANDISING

A partir de 2900€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : · Toute personne travaillant dans les métiers du commerce.

Prérequis : · Aucun prérequis

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Intégrer et s'approprier les techniques du merchandising pour attirer et séduire le client.
- Adapter la mise en œuvre de ses techniques en intégrant la spécificité de chaque commerce (positionnement, cible clients, offre produits et services, environnement commercial, ...).
- Mettre en scène et valoriser son offre pour provoquer l'achat.
- Fidéliser ses clients et en conquérir de nouveaux.

Les + de la formation





AUGMENTER L'EFFICACITÉ DE VOTRE LIEU DE VENTE GRÂCE AUX TECHNIQUES DE MERCHANDISING

Contenu de la formation

1. Comprendre les nouveaux comportements d'achats

- Les nouvelles attentes des clients.
- Qu'est-ce que le merchandising ?
- Comment le merchandising peut m'aider à exprimer mon positionnement ?

2. L'attractivité extérieure du lieu de vente

- Quelles sont les clés d'une façade efficace ?
- Quelles sont les clés d'une vitrine efficace ?

3. L'optimisation intérieure de l'espace de vente

- Comprendre l'organisation du parcours d'achat.
- Élaborer un plan d'implantation structuré et efficace.
- Positionner les aménagements et le mobilier de présentation.

4. Comment séduire le client et lui donner envie d'acheter ?

- Jouer sur les différents types d'achat.
- Créer un impact visuel attrayant.
- Sélectionner un thème fort, original et cohérent.
- Les différentes techniques de présentation en fonction du produit et du message commercial.
- La théâtralisation.
- La qualité de l'éclairage.

5. Informer et guider le client : le merchandising de communication

- Aider le client à se repérer, à choisir...
- Décryptage des différents moyens de communication sur le lieu de vente.
- Communiquer un message commercial.





AUGMENTER L'EFFICACITÉ DE VOTRE LIEU DE VENTE GRÂCE AUX TECHNIQUES DE MERCHANDISING

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissances. • Etudes de cas, mises en situation. • Remise d'un support pédagogique.

Modalités d'évaluation

- Evaluation de satisfaction de fin de stage.

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de la performance commerciale

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis

