



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

100% présentiel
Mix Learning

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

Prérequis : Sans niveau spécifique

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

Découpage par demi-journée :

1. Comprendre les comportements d'achats

Les nouveaux comportements d'achats

- La typologie des clients et les nouvelles attentes des clients
- Etude de sa propre clientèle
- Les différents types d'achat

Qu'est-ce que le merchandising

- Le merchandising : facteur de compétitivité
- Ses enjeux dans la vente de produits et de services
- Comment le merchandising peut m'aider à exprimer mon positionnement ?

2. L'attractivité du point de vente

- L'extérieur du point de vente : quelles sont les clés d'une façade et d'une vitrine efficace ?
- L'intérieur du point de vente : comprendre l'organisation du parcours d'achat et élaborer un plan d'implantation structuré et efficace
- Comment positionner les aménagements et le mobilier de présentation





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

Contenu de la formation

3. Comment séduire le client

Donner envie d'acheter

- Créer un impact visuel attrayant avec un thème fort original et cohérent
- Les différentes techniques de présentation en fonction du produit du message commercial et de la saisonnalité
- La théâtralisation
- La qualité de l'éclairage

Informé 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

4. La mise en place des opérations commerciales

- L'organisation de la mise en place des opérations commerciales
- L'implantation des produits promotionnés
- Le débrief des opérations commerciales (qualitatif-quantitatif)
- La communication des opérations commerciales
- La communication papier
- La communication internet
- Les réseaux sociaux





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

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

