



Durée : 2 jrs / 14h



Public :

Vendeurs, employés de rayon, commerciaux

Pré requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Pédagogie active

Apports théoriques
Echanges avec les apprenants. Activités d'observations et cas pratiques.
Etudes de cas contextualisés

Évaluation formative sous forme de mises en situation.



Profil formatrice

Formatrice titulaire d'un Master 2 en Gestion et management des entreprises.

Plusieurs années d'expérience dans l'industrie du discount.



Tel. 410 400

Info@scienteo.com

s.molinier@scienteo.com

Relation client

Les clés du merchandising

Objectifs

- Définir le merchandising.
- Élaborer des recommandations merchandising en respectant la logique d'implantation.
- Créer la dynamique commerciale.

Déroulé pédagogique

✦ Définir le merchandising

- La notion de merchandising
- La règle des 6B
- Les différents types de merchandising
- Le vocabulaire spécifique

✦ Élaborer des recommandations merchandising en fonction des règles d'implantation

- Le comportement du consommateur
- La logique d'implantation du linéaire

✦ Connaître les mises en scène qui incitent à l'achat

- La Communication sur le Lieu de Vente
- Les secrets d'une ILV (Information sur le Lieu de Vente) visible et efficace
- Concevoir et implanter la PLV
- Utiliser les vitrines pour capter l'attention : règles du visual merchandising
- Utiliser l'ambiance et les sens : merchandising de séduction et merchandising sensoriel
- Le cross-merchandising
- Le digital