

PARCOURS RETAIL

MERCHANDISING EN POINT DE VENTE

-Parcours RETAIL, formation n°2-

Objectifs :

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Utiliser le point de vente comme un moteur de croissance commerciale.
- Déployer des stratégies merchandising pratiques et performantes.
- Gérer la présentation de ses produits de manière à susciter l'intérêt et à favoriser les achats.

Les points forts ?

Plus qu'une formation, une FORMACTION avec une mise en application sur le terrain. Formation 100% personnalisable en fonction de vos attentes et des spécificités de vos points de vente. Alternance de théorie et de pratique.

Pour qui ?

- Magasin retail
- Tout niveau

Durée :
2 jours, soit
14h00
en présentiel.

Participants :
8 personnes
maximum

Prérequis :
Aucun

Lieu:
Entreprise du client
ou location de salle
à la charge du
client.

Tarif groupe INTRA :
2240€



Formation animée par Julie Bénard

- Diplômée en merchandising et en tant que Formatrice.
- Spécialisée en retail, en management agile et en merchandising.

“ Créer l'expérience, booster la performance. J'accompagne les professionnels du retail à maîtriser l'art de la vente, du merchandising et du management pour faire la différence sur le terrain.



PROGRAMME

Jour 1 : Stratégie et macro-merchandising

Élaborer une stratégie merchandising efficace

- Identifier les points forts et faibles de son enseigne ou marque.
- Analyser les comportements et attentes des clients pour ajuster la stratégie.

Planifier des actions ciblées

- Créer des profils clients pour chaque action envisagée.
- Élaborer un plan d'actions intégrant les 8 étapes cruciales de la démarche catégorielle.

Optimiser le macro merchandising en point de vente

- Améliorer la circulation dans le magasin en reconfigurant les flux et les zonages.
- Définir les espaces alloués à chaque catégorie de produits en analysant les rendements.

Analyser et ajuster les résultats des actions merchandising

- Sélectionner les indicateurs de performance pertinents.
- Anticiper les évolutions du marché pour ajuster la stratégie et les actions.

Jour 2 : Micro-merchandising et performance

Maîtriser le micro merchandising des produits

- Gérer efficacement les assortiments en fonction des segments de demande.
- Organiser l'implantation des produits dans les linéaires en utilisant des modes d'implantation appropriés.

Élaborer des planogrammes pour optimiser les linéaires

- Déterminer les facings et élaborer des planogrammes pour maximiser la visibilité et la vente

Finaliser le merchandising

- Finaliser son merchandising avec les affichages
- Utiliser des outils de théâtralisation pour animer les espaces de vente.

Intégrer le digital dans le merchandising en points de vente

- Exploiter les avantages et les limites des nouveaux outils de PLV numériques.
- Appliquer les règles de visual merchandising pour maximiser l'impact des vitrines et des supports numériques.

Modalités pédagogiques

- Approche interactive combinant théorie, exercices pratiques, et échanges pour favoriser l'ancrage des apprentissages.
- Support pédagogique remis à chaque participant, incluant fiches pratiques et ressources pour la mise en pratique post-formation.

Modalités d'évaluation

- Recueil des besoins en amont de la formation.
- Évaluation continue par exercices et mises en situation, avec un quiz et/ou exercice final pour valider les acquis.
- Bilan individuel en fin de formation pour mesurer l'atteinte des objectifs et auto-évaluation.

Modalités d'accès

- Formation accessible à tout public, avec adaptation possible pour les personnes en situation de handicap.
- Inscription par email ou téléphone avec un entretien préalable possible ; inscriptions ouvertes jusqu'à deux semaines avant la formation.

Modalités administratives

- Convention et convocation envoyées avant la formation, attestation de fin de formation remise à chaque participant.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation pour évaluer la qualité et recueillir des axes d'amélioration. Questionnaire à +3 mois pour mesurer les bénéfices de l'action.