

## Merchandising

### Modalités pédagogiques

**Durée** : 14 heures, 2 jours

**Horaires** : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

**Lieu** : Voir convention

**Participants** : 1 mini – 8 max

**Dates** : Voir convention

**Niveau** : Initiation

### Présentation de la formation

Le merchandising (ou marchandisage) vise à optimiser la présentation de votre magasin, agence ou boutique. Ce concept marketing intègre l'organisation des vitrines, l'organisation du point de vente et l'organisation des rayons. Globalement, le merchandising vous permettra d'optimiser vos ventes, en améliorant l'expérience client sur votre point de vente, tant en matière de circulation que de valorisation des assortiments de produit.

### Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising dans la vente de produits ou services
- Maîtriser les techniques opérationnelles de merchandising sur un point de vente
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente

### Public visé et Prérequis

Public visé :

Responsables marketing, commerciaux Vendeurs/Vendeuses en magasin

Responsable de magasin Merchandiser et chef de produit marketing Collaborateurs impliqués dans une réflexion ou une action de merchandising.

Prérequis :

Il est recommandé de connaître les fondamentaux de la vente pour suivre la formation merchandising

### Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

## Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

### Jour 1

Matin

#### **Situer et organiser le merchandising dans le point de vente, comprendre le concept du merchandising**

- Qu'est-ce que les concepts, la définition et l'évolution du merchandising ?
- Comment intégrer le merchandising dans la stratégie marketing globale de son entreprise ?
- Appréhender les comportements des usagers, consommateurs / clients et leur évolution
- Focus sur les aspects juridiques en merchandising

Après-midi

#### **Appréhender et s'approprier les techniques et méthodes du merchandising**

- Comment organiser son point de vente ?
- Faire évoluer l'aménagement de son espace de vente et l'orienter client / vente
- Faire le point sur les objectifs marketing et commerciaux
- Comment analyser ses différents espaces
- Connaître les règles d'organisation d'un PDV (Point de vente)

### Jour 2

Matin

#### **Situer et organiser le merchandising dans le point de vente, comprendre le concept du merchandising**

- Comment implanter des rayons ou un espace de vente ?
- Identifier les règles et les univers de l'implantation
- Connaître le positionnement et la mise en valeur du mobilier
- L'implantation des produits en rayon : contraintes, organisation et choix de la mise en place
- Focus sur les principes fondamentaux de la gestion du rayon :
  - Indicateurs de performance
  - Indicateurs d'encombrement
  - Contribution et surface à allouer

Après-midi

#### **Situer et organiser le merchandising dans le point de vente, comprendre le concept du merchandising**

- Focus sur les principes fondamentaux de la gestion du rayon :
  - Indicateurs de performance
  - Indicateurs d'encombrement
  - Contribution et surface à allouer

#### **Cas pratique : Réaliser une étude de linéaire et optimiser son facing**

- Comprendre la situation du point de vente pour mieux l'aménager
- Analyser la situation du point de vente, étudier la clientèle et la concurrence
- Proposer un réaménagement
- Maîtriser les différents ratios

## Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

### Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation et réflexions de groupe. Sortie sur le terrain, visites de points de vente.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

### Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

## Modalités d'évaluation

**Avant la formation** : une évaluation préalable sur le positionnement du stagiaire

**Pendant la formation** : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

**En fin de formation** : une évaluation des acquis, permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

### Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

**Après la formation** : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

## Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en merchandising depuis plus de 5 ans.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à [handicap@passpro.fr](mailto:handicap@passpro.fr).