Optimiser son point de vente - Merchandising organisationnel

Financement

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ERMES SOLUTIONS
Patrick LOUART
06.30.89.86.24
contact@ermes-consulting.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune discrimination à l'entrée en formation, pas de condition d'accès particulière

Prérequis pédagogiques :

Avoir géré des projets ou être dans une entreprise d'au moins 10 salariés

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Développer l'attractivité de son point de vente, apprendre à mettre en avant ses produits et attirer de nouveaux clients.

Contenu et modalités d'organisation

Présentation et approche pratique des outils d'optimisation du point de vente Établissement d'un diagnostic commercial du point de vente Analyse des forces et des faiblesses du point de vente, L'outil point de vente, L'intérieur et l'extérieur, Méthodes de vente en magasin, Communication. Analyse et synthèse Actions commerciales et merchandising Du passant au chaland, du chaland au prospect, du prospect au client. Comprendre ce processus, l'intégrer dans sa démarche magasin, Le Merchandising d'organisation, (conceptualiser son espace) le sens de circulation, les zones chaudes et froides, Le merchandising produit : choix des références, modalité de construction de l'assortiment, Le merchandising de séduction : faire appel inconsciemment aux sens (les couleurs, le mobilier, le son et la musique, l'odorat et le goût). La vitrine La vitrine : « cercueil des magasins » comme le suggérait un célèbre consultant américain ? Ou outil d'accroche commercial, Point d'ancrage du regard, Identifier le niveau de prix par la vitrine, Interpeller les clients et de leur donner envie d'entrer, Déclencheur d'envie, la séduction visuelle, Adaptation du regard au budget de consommation, Affichage des promotions.

Commentaires sur la durée hedmomadaire

La périodicité pourra être adaptée en fonction des attentes et disponibilités

de l'apprenant

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00262835	du 01/01/2022 au 31/12/2023	Pau (64)	ERMES SOLUTIONS		Non éligible	FPC