

Optimiser son point de vente par le merchandising

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI - DORDOGNE
BEATRICE SAVY
05.53.35.80.54
b.savy@dordogne.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Commerçants et vendeurs qui souhaitent
augmenter le panier moyen par une mise en
avant attractive des familles de produits.

Prérequis pédagogiques :

AUCUN

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

? Intégrer les règles de base du merchandising. ? Utiliser le merchandising comme outil de la commercialisation. ? Optimiser la distribution de ses produits afin de susciter l'achat

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 • Le sens de circulation du point de vente : - L'analyse du plan d'un magasin et des sens de circulation - L'analyse du comportement du consommateur en point de vente - Les zones chaudes / les zones froides de la boutique • Les outils pour vendre : - La vitrine - La signalétique/information : PLV/ ILV/ Affichage prix - Les packagings - Les mobiliers muraux - Les îlots/mobiliers centraux/display - L'espace caisse - L'éclairage • Les articles et leur merchandising : - Les thématiques de produits - L'accessibilité au produit - Les mises en scènes et théâtralisation de l'offre produit
Atelier pratique : Chaque participant analysera l'existant de son point de vente et travaillera sur des propositions de modifications : ? L'analyse des techniques de présentation en place : - La préparation de l'espace, l'implantation du mobilier, la sélection des produits, les éléments complémentaires, l'installation des produits en 6 règles ? L'analyse de l'extérieur et de l'entrée de la boutique : - Les scénographies vitrines, les produits d'appel en entrée de magasin ? L'analyse de l'intérieur de la boutique : - Les tables centrales, les étagères murales, les autres supports de présentations produits
JOUR 2 ? Un point de vente qui communique : Comment optimiser la communication et sa visibilité - du magasin réel au magasin virtuel (les outils de communication) - la scénographie - la théâtralisation - les vitrines de la composition à la thématique ? Pratique merchandising À partir de cas concrets (dans votre point de vente / ou sur un magasin d'application) - aménagement ou réaménagement d'une zone ou d'un espace - création de mise en scène - composition et théâtralisation commerciale - étude de problématiques commerciale

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
00312168	du 08/08/2022 au 12/08/2022	Coulounieix-Chamiers (24)	CCI - DORDOGNE		Non éligible	
00350108	du 29/03/2023 au 31/12/2023	Coulounieix-Chamiers (24)	CCI - DORDOGNE		Non éligible	
00600300	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Coulounieix-Chamiers (24)	CCI - DORDOGNE		Non éligible	