

Formation Merchandising

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AB MERCHANDISING
Adrien BERNARD
abmerchandising.pro@gmail.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 :

Inscription obligatoire par un conseiller en insertion professionnelle
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Aucune connaissance spécifique, mais une expérience dans le commerce ou la vente serait un atout

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

1) Connaître les fondamentaux du merchandising et leur impact sur le comportement des consommateurs 2) Savoir utiliser le merchandising comme levier face aux nouveaux défis du commerce (omnicanalité, changement modèle de consommation, ..) 3) Etre en mesure de décliner son concept merchandising en lien avec ses objectifs stratégiques 4) Mettre en place des solutions merchandising simples et efficaces pour transformer le point de vente en levier de croissance 5) Savoir analyser les performances d'un plan merchandising et l'améliorer en fonction des résultats

Contenu et modalités d'organisation

Le macro merchandising & Le parcours client en magasin : _ comment optimiser l'agencement des rayons ? Déterminer les allocations de surfaces / segmenter l'offre et déterminer l'ordre d'implantation _ Le micro merchandising : gérer les assortiments, structurer l'offre en linéaire, comprendre puis élaborer un planogramme, déterminer les façings _ Le visuel merchandising : mettre en valeur les produits en optimant le merchandising, tout en garantissant l'identité visuelle de l'enseigne _ Le magasin phytital : comment avoir un magasin avec une expérience client et un parcours digital _ Études de cas _ Audit de point de vente : etre en mesure de poser des constats et un plan d'action merchandising _ Avoir une posture catégorielle et être focus client ? Comment transformer des catégories de produits en unités de besoins _ Le merchandising et le marketing du point de vente : ILV visible et efficace, développer une signalétique pertinente en rayon _ Les outils du merchandising (planches tendance, croquis, logiciels de mise en page) _ Les KPI'S & critères d'analyse de l'efficacité du merchandising _ Réalisation d'un plan de merchandising pour un projet réel ou fictif (et débriefing)

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Suivis individualisé post formation

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00512641	du 01/10/2024 au 02/10/2029	Bordeaux (33)	AB MERCHANDISING		Non éligible	