

K FORMATION
130 avenue Leopold Cartoux
13 080 Luynes
Contact@kformations.com
04 84 49 64 00

Merchandising – Optimiser son point de vente

Cette formation vous permettra de valoriser le potentiel commercial d'un point de vente. En alliant théorie et pratique: vous aborderez des techniques de merchandising vous permettant d'optimiser la présentation des produits: l'agencement général et l'ambiance de votre point de vente.

Durée : 7,00

Profils des stagiaires :

Manager, Adjoint, Futur Manager, Employé de Libre-service.

Nombre de stagiaire par session : 6 maximum

Pré-requis : Aucun

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les enjeux du merchandising ;
- Analyser sa clientèle pour adapter sa stratégie de merchandising ;
- Maîtriser la mise en avant des produits tout au long du parcours client pour augmenter l'attractivité du point de vente.

Contenu de la formation et Aptitudes développées

Les fondamentaux du merchandising :

- Les enjeux du merchandising ;
- Les notions et outils du merchandising :
 - Plan de masse, circuit client ;
 - Points d'accroches ;
 - Zones chaudes, zones froides.

Optimiser son point de vente grâce aux techniques de merchandising :

- Le macro-merchandising :
 - Analyser le flux clients ;
 - Déterminer les allocations d'espaces et l'ordre d'implantation ;

- Training : Analyser et optimiser le circuit client dans son établissement ;

- Le micro-merchandising :
 - Gérer les assortiments, Les modes d'implantations et sens de lecture ;
 - Choisir un facing et un univers attractif ;
 - Comprendre et mettre en place un planogramme ;
 - Mettre en avant les actions promotionnelles ;
 - Utiliser la vitrine comme une clé d'entrée du magasin ;
 - Training : Mettre en place d'un rayon en suivant un planogramme ;

- La communication sur le lieu de vente.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique :

Nos intervenants sont des experts dans le domaine du Merchandising. Leurs expériences professionnelles (Directeur: Manager ou Gérant de magasin) et leurs diplômes/formations dans le domaine du commerce font d'eux des formateurs passionnés et terrain qui vous apporteront des compétences par leur partage d'expériences mais également au travers de jeux de rôle en situation réelle de travail. La responsable pédagogique de L'ORGANISME DE FORMATION s'assurera de la bonne organisation et du bon déroulé pédagogique de la formation et peut être contactée à tout moment par le client: stagiaire ou intervenant pour répondre à vos besoins.

Accessibilité :

L'ORGANISME DE FORMATION s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de cette formation à tous. Pour accompagner au mieux les Personnes en Situation de Handicap, nous vous remercions de vous rapprocher de notre Référent Handicap pour étudier avec vous les conditions d'adaptations de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation ;
- L'intervenant utilisera son PC et son vidéo projecteur, si besoin ;
- Pour les formations en intra : utilisation du matériel et des spécialités des locaux pour réaliser les mises en situation ; le client devra fournir un plan du magasin avec l'implantation des rayons, les planogrammes.
- Un support dématérialisé est remis au stagiaire selon les besoins.
- Modalités pédagogiques : Démonstrative, pédagogie inversée et interrogative. Ces modalités peuvent être adaptées le jour de la formation en fonction des besoins des stagiaires et du formateur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Une feuille de présence émargée par les stagiaires et le formateur ;
- Des questions écrites sous forme de QCM en début et fin de formation afin d'évaluer le niveau des acquis sur la thématique ;
- Une évaluation en cours de formation peut se réaliser de différentes manières selon le contenu de la formation : mise en situation, quizz, exercice pratique ;
- Une évaluation de la satisfaction à chaud de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation ;
- Une attestation de suivi de formation sera adressée aux participants

Délai d'accès : le délai d'inscription à la formation est au minimum de 2 semaines avant la date de réalisation.

Modalité d'évaluation & Indicateurs Qualité

La formation est sanctionnée par :

Remise d'un Certificat de réalisation aux stagiaires à la fin de la formation. Possibilité d'approfondir cette formation avec d'autres modules de formation.

Modalité d'évaluation :

Évaluation des acquis tout au long de la formation et QCM sur les connaissances acquises en fin de formation.

Indicateurs qualité : Note sur la formation :

Taux de recommandation :