

K FORMATION  
130 avenue Leopold Cartoux  
13 080 Luynes  
[Contact@kformations.com](mailto:Contact@kformations.com)  
04 84 49 64 00

## Mettre en place une stratégie de Merchandising

Cette formation sur le merchandising vous permettra de valoriser le potentiel commercial d'un magasin: grâce à la mise en valeur l'offre d'un point de vente en optimisant la présentation des produits: l'agencement général et l'ambiance du point de vente.

**Durée :** 14,00

**Profils des stagiaires :**

Manager, Adjoint, Futur Manager.

**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 ;
- 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) ;
- Les règles de merchandising dans votre secteur d'activité (largeur des allées, normes handicapés, techniques d'implantation) ;
- Les tendances actuelles en merchandising.

**Mettre en place une stratégie de merchandising sur son point de vente :**

- 
- L'analyse de son établissement pour choisir sa stratégie : enseigne, catégorie, la cible client ;
- Le macro merchandising : Analyser le flux clients, déterminer les allocations d'espaces, l'ordre d'implantation ;

- Le micro merchandising : gestion des assortiments, les modes d'implantations, sens de lecture, choix du facing et d'un univers, réaliser un planogramme ;
- Training : Construire un planogramme ;
- Le calendrier prévisionnel des actions de merchandising ;
- Training : réaliser le calendrier prévisionnel d'une action de merchandising ;
- La communication sur le lieu de vente ;
- La vitrine, clé d'entrée du magasin.

#### **Analyser et Mesurer les résultats de ses actions :**

- Fixer des indicateurs de performance merchandising ;
- Connaître les outils de contrôle internes et externes ;
- Training : créer son tableau de bord d'évaluation de la performance merchandising.

## **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 ;
- 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 élargée 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 :