

# LE MERCHANDISING

## Commerce - Vente

Réf: DCOF11



### OBJECTIFS

- Connaître les enjeux et l'importance du merchandising
- Mettre en scène les produits pour séduire le client et déclencher l'achat



### PROGRAMME

#### L'agencement d'une surface de vente

- Le parcours client.
- L'implantation.
- Le métier de décoration étalagiste : merchandiser
- *Qu'est-ce que le merchandising et la notion de relais marketing de son entreprise*
- *Pourquoi le merchandising est-il un levier pour développer votre CA ?*
- Le message à transmettre : comment orienter sa communication et ses ventes ?
- *Comprendre les valeurs de son entreprise, la cible commerciale et le message à transmettre*
- *Identifier les bénéfices d'une identité visuelle forte et cohérente avec celle de son entreprise*
- *Intégrer les directives de la dirigeante en matière de marketing*

#### L'ambiance

- Le marketing sensoriel.
- La mise en valeur des produits et la visibilité des services.
- Le choix des couleurs ou l'art du message visuel dans une vitrine :
- *L'impact psychologique des couleurs sur ses clients*
- *Mariage des couleurs / Présentation des tendances actuelles / Respect des codes couleurs de la marque*
- Le décor de vitrine avec une approche merchandising :
- *Les techniques de conception d'une vitrine*
- *Le choix des produits*
- *La présentation des prix*
- *Le choix du mobilier*
- *Élaboration des thèmes décoratifs en fonction des évènements ponctuels*

#### Les stratégies de merchandising

- Organisation, univers, gestion, séduction.
- L'agencement du lieu de vente : l'harmonisation vitrine / point de vente :
- *PLV, ILF, savoir harmoniser son PDV avec sa vitrine et retrouver les produits « vitrine »*
- *Composition des linéaires et des podiums en fonction de sa vitrine*
- *Focus sur quelques fondamentaux du merchandising linéaire*
- Comment optimiser son merchandising ?

### LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.
- > **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

Attestation de compétence



### DURÉE

2 jours



### PRÉREQUIS

Aucun



### TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



### INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Vente et du Commerce



### PUBLICS

Toute personne intéressée

## Les + !

> Pour un accompagnement optimal des apprenants et des entreprises, cette formation peut être réalisée directement dans vos locaux