

Valoriser son point de vente (merchandising)

Vente



Comprendre l'importance du merchandising pour son commerce. Cette formation vous livre des conseils simples mais efficaces afin que vos points de vente répondent à un projet global, réfléchi et cohérent.

Organisation

Session en groupe de 6 personnes

Durée

2 jours (16 heures)

Tarif

1000 € HT

Niveau requis

Aucun

Objectif

Amener le stagiaire à s'approprier les règles du merchandising afin de valoriser le potentiel commercial d'une surface de vente

Plus d'infos

» Prochaines sessions

» Modalités d'inscription

» Sites des formations

Contact

Marjolaine Lavandier

06 71 16 08 80 - 05 61 49 89 38

mlavandier@lesclesdelagestion.fr

Programme

Qu'est-ce que le merchandising ?

- Définition
- Historique
- Les différentes typologies du merchandising
- Les objectifs du merchandising
- Pourquoi le merchandising est devenu incontournable, quelle est sa valeur ajoutée ?

La couleur et comment l'utiliser

- Inductions visuelles & interprétations
- La lumière
- Couleurs & saisonnalité
- Les messages transmis

La présentation marchande

- Les codes & les typologies
- Lecture de l'œil
- La triangulation
- Les 5 sens

Organisation de l'espace de vente

- Flux client & zones
- Techniques et niveaux de présentation
- Segmentation de l'offre
- Cross marketing

Environnement

- Propreté
- Musique
- Odorat
- Signalétique, ILV, visuels

Mise en pratique

Élaboration du projet en tenant compte des données fondatrices de l'entreprise (valeurs, image de marque, politique commerciale, stratégie de développement...).

