



Mise à jour : 29/05/2026

## Maîtriser le marketing du point de vente (MPV)

Maîtriser les techniques qui permettent d'optimiser le trafic magasin en maximisant les achats complémentaires et d'impulsion

**Durée :** 4 jours

**Organisation :** en présentiel

**Prérequis :** aucun

**Méthode pédagogique :** active, différenciée et expérientielle

**Validation des acquis :** évaluation continue

**Maximum de participants :** 6

**Tarif intra :** 4 400 € HT / groupe

### Programme détaillé

- 1/ Réaliser un diagnostic pour orienter sa stratégie merchandising
  - Analyser les attentes et comportements des clients,
  - Analyser les problématiques et le potentiel du magasin
- 2/ Définir les actions merchandising et la démarche à adopter
  - Déterminer les cibles clients et les actions/cible
  - Déterminer les catégories produits et les solutions merchandising
- 3/ Mise en place des outils de merchandising
  - Signalétique : Concevoir une ILV (Information sur le Lieu de Vente) visible et efficace,
  - Promotion : Concevoir et implanter une PLV,
  - Gérer l'événementiel : concevoir des outils de théâtralisation
- 4/ Utiliser les outils de conception
  - Utilisation de Powerpoint
  - Utilisation de Publisher
- 5/ Maîtriser les techniques qui permettent de réaliser les outils de MPV
  - Points d'amélioration dans la conception des outils utilisés
  - Optimisation dans l'utilisation des logiciels

### Prochaine session

Nous contacter

Lieu : Toulouse et sa périphérie

*Session sur-mesure possible*

### Objectifs

- Maîtriser les principales techniques du merchandising
- Maîtriser la mise en place des outils de merchandising
- Maîtriser les outils de conception
- Optimiser les techniques acquises

[www.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)

### Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin  
07 68 40 08 95  
[nweckerlin@lesclesdelagestion.fr](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS