Maitriser les techniques qui permettent d'optimiser le traffic 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

Prochaine session

Nous contacter
Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

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

www.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 19/12/2025

Maîtriser le marketing du point de vente (MPV)

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/ Maitriser 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

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin
07 68 40 08 95
nweckerlin@lesclesdelagestion.fr

les clés de la gestion FORMATIONS