



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

Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin

07 68 40 08 95

nweckerlin@lesclesdelagestion.fr



les clés de la gestion
FORMATIONS