STRATÉGIE MARKETING

Maîtriser le marketing du point de vente (MPV)

Maitriser les techniques qui permettent d'optimiser le traffic magasin en maximisant les achats complémentaires et d'impulsion

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
4 jours 32 heures	**4 400 € HT** par groupe (intra)	**6 participants max.**	**En présentiel**

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

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

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