VENTES - RELATIONS CLIENTS

Valoriser son point de vente (merchandising)

S'approprier les règles du merchandising afin de valoriser le potentiel commercial d'une surface de vente.

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
2 jours 16 heures	1 200 € HT par stagiaire (inter)	8 participants max.	En présentiel

Objectifs

- Renforcer sa communication visuelle.
- Connaître et maîtriser les outils et les techniques du merchandising.
- Organiser son espace de vente.

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 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 ?

2 La couleur et comment l'utiliser

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

3 La présentation marchande

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

4 Organisation de l'espace de vente

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

5 Environnement

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

6 Mise en pratique

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