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

Durée : 2 jours

Organisation : en présentiel

Prérequis : aucun

Méthode pédagogique : active, différenciée et expérientielle

Validation des acquis : évaluation continue

Maximum de participants : 8

Tarif inter : 1 200 € HT / stagiaire

Prochaine session

Nous contacter
Lieu : Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible

Objectifs

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

www.lesclesdeslagestion.fr

Mise à jour : 19/12/2025

Valoriser son point de vente (merchandising)

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...).

Renseignements et inscription

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

les clés de la gestion FORMATIONS