



Mise à jour : 04/02/2026

# 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...).

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.lesclesdelagestion.fr](http://www.lesclesdelagestion.fr)

## Renseignements et inscription

Nicolas Weckerlin  
07 68 40 08 95  
[nweckerlin@lesclesdelagestion.fr](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS