



Mise à jour : 29/05/2026

# Valoriser son point de vente (merchandising)

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)

## 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](mailto:nweckerlin@lesclesdelagestion.fr)

 les clés de la gestion  
FORMATIONS