le cnam

Formation

Techniques de marchandisage

Présentation

Public, conditions d’accès et prérequis

Maîtriser les techniques des fondamentaux de vente.
Avoir de bonnes connaissances dans le domaine du commerce et du marketing.

Présence et réussite aux examens

Pour l'année universitaire 2021-2022 :

Nombre d'inscrits : 94
Taux de présence à l'évaluation : 76%
Taux de réussite à l'évaluation : 92%

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les fondamentaux des techniques de marchandisage.
Étudier les principes du marketing mix.
Appréhender les techniques de segmentation et animation de l'offre.
Apport de l'IA au marchandisage

Compétences visées

- Maîtrise des techniques commerciales appliquées dans un espace de vente.
- Renforcer les connaissances requises pour augmenter l'attractivité d'un point de vente.
- Savoir mettre en avant un produit afin de convaincre le client de son intérêt.

Mots-clés

Force de vente
Point de vente
Vente directe
Relation client

Programme

Contenu

Les fondamentaux :
Définition du marchandisage.
Historique et évolution du marchandisage.
Les concepts clés
Les sources d'informations
Les ratios utiles
L'implantation:

Définition et objectifs
Importance de la satisfaction client
Optimisation familles : linéaire développé, assortiment
Comment implanter un rayon : dessin du rayon, positionnement prix, univers, sens de circulation, hauteur de tablettes
Pourquoi changer l'implantation : nouveau produit, saisonnalité...
Segmentation, théâtralisation et animation de l'offre :
Segmenter l'offre rayon pour mieux la rationaliser.
Le marketing sensoriel
Marchandisage de séduction pour un plus grand confort d'achat.
Animer le rayon (promotion, univers...) et favoriser l'achat d'impulsion

Modalité d'évaluation

Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation

Bibliographie

V.Renaudin, D.Vit : Merchandising - Du category management à l'expérience client, 2018
G.Blintzowky : Le merchandising opérationnel, 2018
D.Mouton, G.Paris : Pratique du merchandising
K.Mazeau : Conception de vitrines: Codes merchandising. Scénographie. 2016
M.Lemarignier, P.Lachaize : La révolution du merchandising, 2015
K.Marchadour : L'impact du merchandising sur le comportement d'achat, 2018

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...

Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)

Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				
Intitulé de la formation	Type	Lieu(x)	Lieu(x)				

Informations pratiques

Contact

EPN15 Stratégies - ICSV
37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
Tel :01 58 80 86 55
Zahra ADJLOUT
Voir le site

icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Code UE : ACD005

Cours

6 crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **50 heures**

Responsable(s)
Valerie CHARRIERE GRILLON