

Techniques de merchandising

PRÉSENTATION

Responsable

Valerie CHARRIERE GRILLON

Publics et conditions d'accès

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

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux des techniques de merchandising.
Etudier les principes du marketing mix.
Appréhender les techniques de segmentation et animation de l'offre.

Voir aussi les formations en

- Force de vente
- Point de vente
- Vente directe
- Relation client

PROGRAMME

Programme

Les fondamentaux :

- Définition du merchandising.
- Historique et évolution du merchandising.
- 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

INFORMATIONS PRATIQUES

Centre(s) d'enseignement

Hauts de France

Contact

EPN16 Innovation
2 rue conté
75003 Paris
Tel :01 40 27 29 60
Luisa Tusamba

Code Stage : ACD005

Equivalence UE

Techniques de merchandisage