



LE MERCHANDISING

LE MERCHANDISING DE GESTION

Avec le merchandising de gestion, on doit penser rentabilité et implantation des produits.

L'agencement du magasin permet d'accroître sa rentabilité et sa performance car les produits sont implantés en fonction du CA qu'ils réalisent.


Des techniques de merchandising vont vous permettre d'atteindre vos objectifs par une meilleure visibilité du produit.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les techniques de merchandising de gestion pour développer les ventes
- Savoir adapter son merchandising en fonction des performances

PRÉREQUIS : aucun


INFORMATIONS PRATIQUES

 En présentiel 7h de formation sur 1 journée, déplacement sur site (national)
En distanciel 7h de formation en 2 demi-journées

 Groupe de 4 à 8 personnes

 Tarif : 500€ HT par participant

Tarif intra-entreprise : 1500€ HT, déplacement sur site inclus

 Dates : nous contacter

PROGRAMME

- **Le merchandising de gestion**
 - Les 4 typologies de merchandising
 - Les leviers du merchandising de gestion
- **Les principes merchandising**
 - La structure de l'offre
 - Les techniques de vente
 - Le planogramme et le book d'implantation
- **L'analyse de rentabilité**
 - Le calcul de la capacité marchande
 - Les types d'implantation
 - La mesure de l'efficacité du merchandising
- **Workshop**
 - Recherche et analyse

PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Réflexion individuelle

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant