



LE MERCHANDISING

LE MERCHANDISING D'ORGANISATION

Avec le merchandising d'organisation l'agencement du magasin vise un but pratique : il permet au client de trouver facilement ce qu'il recherche tout en l'incitant à rester plus longtemps. Il permet également aux équipes de vente de faciliter leur travail.


L'agencement du point de vente s'articule autour du comportement d'achat du client, en passant des allées de circulations aux emplacements stratégiques, **le parcours client sera ainsi optimisé afin de favoriser les achats d'impulsions.**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les cibles clients et leurs comportements d'achat
- Analyser son point de vente pour faciliter le déplacement du client et favoriser l'achat
- Acquérir les techniques stratégiques qui permettent au client de se repérer seul


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 d'organisation**
Les 4 typologies de merchandising
Les leviers du merchandising d'organisation
- **L'agencement du point de vente**
Le plan de masse du magasin
Les emplacements stratégiques
L'ILV de guidage
- **Le parcours client**
Le comportement d'achat
Le confort d'achat
Le zoning
Les allées de circulation
- **Les types d'implantation**
Les types de parcours client
Les types de regroupement produit
L'occupation au sol
- **Workshop**
Recherche et analyse

PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Réflexion individuelle

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant

Seeds
CONSEIL & FORMATION

Aurélie WELLEM 06 16 53 07 04

a.wellem@seedsconseil.com | www.seedsconseil.com