



LE MERCHANDISING

LE MERCHANDISING DE SÉDUCTION

Le merchandising de séduction permet de faciliter l'achat et provoquer l'achat d'impulsion.

Il a pour but de séduire les clients en créant une ambiance propice à l'achat et en offrant aux clients la possibilité de trouver le produit tant désiré au bon moment et au bon endroit.


Susciter l'envie d'acheter aux consommateurs devient indispensable et l'utilisation du marketing sensoriel comme des facteurs d'ambiance en sont de puissants leviers.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'impact du marketing sensoriel sur le merchandising
- Appliquer les techniques de mise en séduction
- Dynamiser un lieu de vente par des animations attractives

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 séduction**
Les 4 typologies de merchandising
Les leviers du merchandising de séduction
- **L'expérience client**
Le merchandising sensoriel
Les facteurs d'ambiances
- **La théâtralisation du lieu de vente**
Les principes merchandising
Les techniques de présentation
La communication sur le lieu de vente
- **Workshop**
Recherche et analyse

PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Travail sous forme d'atelier
- Analyse d'image

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant