



LA GESTION DU MERCHANDISING

## L'ORGANISATION DU MERCHANDISING

Le merchandising est une technique de vente visant à développer le chiffre d'affaire. Pour cela il est indispensable d'organiser son travail en anticipant les événements en magasin et/ou du calendrier commercial, et ainsi de planifier les activités.

Des outils adaptés permettent de professionnaliser les actions et de mieux communiquer avec les équipes.


**Prendre le temps de préparer ses actions c'est vous permettre de gagner du temps dans leurs réalisations !**

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Structurer son organisation de travail
- Utiliser des outils adaptés
- Apprendre à réaliser une planification des activités
- Anticiper les actions commerciales


**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 Visual Merchandiser**  
Le rôle et les responsabilités du Visual Merchandiser  
L'activité commerciale
- **L'organisation de travail**  
Les routines du Visual Merchandiser  
Comment organiser le merchandising du point de vente  
La planification des activités
- **Workshop**  
Cas pratique

### PÉDAGOGIE

- Apport théorique
- Partage d'expériences
- Exercice en sous-groupe et restitution collective

### SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Livret mémo remis à chaque participant

