

Formation Agencement et merchandising du point de vente

Vente, relation client, marketing - 2024

La formation en résumé

Dans un environnement fortement concurrenté, le commerçant a besoin de se démarquer par son merchandising. La présentation marchande sur le point de vente est primordiale pour capter l'attention, séduire et amorcer la démarche d'achat. Lors de cette formation vous intégrerez comment optimiser votre point de vente, agencer vos linéaires et valoriser vos produits pour augmenter les performances de son magasin, tout en favorisant le confort des équipes de vente.

Cette formation fait partie du cycle Créateur Commerçant qui peut sous certaines conditions être éligible au CPF.

Objectifs :

- Acquérir des outils opérationnels pour mettre en valeur ses produits dans son point de vente et construire son parcours client en fonction de la configuration du magasin
- Valoriser ses atouts et développer son image de marque à travers un merchandising efficace
- Définir ou valider son concept pour apprendre comment le retravailler en volume et dans l'espace.

Participants :

- Commerçants, artisans, responsables de magasin, animateurs de show?room et toute personne chargée de la présentation des produits sur le point de vente
- Créateurs et repreneurs d'un commerce

Prérequis :

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

1 365 €

(non assujetti à la TVA)
+ Accompagnement individualisé optionnel possible en aval à raison d'une ou plusieurs séances à distance de 2.5 heures à 625 euros la séance



2 jours (14 heures)



Best of



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur Commerçant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 18/03, 25/03
- 30/09, 07/10

Le contenu

APPROCHE MARKETING

Les tendances

- Nouveaux comportements d'achat des consommateurs et nouveaux points de vente :
- Les tendances des différents marchés retranscrits en termes de styles, matières, et couleurs

Le concept

- Analyse de sa cible, de son marché et de son positionnement.
- Définir son concept, trouver la bonne stratégie de séduction et l'appliquer à son point de vente

APPROCHE STYLISTIQUE

L'aménagement du point de vente

- Définition de son univers de référence
- Choisir ses couleurs, ses matières et ses lignes

Le merchandising

- Les règles fondamentales pour optimiser son linéaire
- Le zoning et la mise en place d'un parcours client
- La signalétique
- Comment planter ses produits pour plus de résultats

Analyses de point de vente et concepts innovants

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

