

# FORMATION #MODULE 3

## Les règles d'or du merchandising

Cette formation est très opérationnelle, elle permet d'acquérir les règles de base du merchandising dans le point de vente.

Il s'agit de donner aux équipes terrain les best practices et de créer une dynamique au sein de l'équipe autour d'un projet commun : optimiser le point de vente et les linéaires !

En bonus, savoir comment gagner en efficacité et acquérir une organisation quotidienne pertinente.



### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Tester ses connaissances en merchandising  
Maîtriser les règles d'or du merchandising  
Savoir intégrer ces best practices dans son quotidien  
Créer une dynamique au sein de l'équipe autour d'un projet commun

### LES ÉLÉMENTS ABORDÉS

Chaque règle est expliquée et illustrée avec les « do » et les « don't »

Savoir se mettre à la place de son client

Intégration très opérationnelle de ces règles dans le quotidien (tâches journalières, hebdomadaires et mensuelles)



### LES MODALITÉS

Nombre de participants : 10 personnes maximum

Public : Equipes siège, Equipes terrain

Durée : 4 heures

Lieu : à définir