

# **FORMATION**

# Le merchandising, les fondamentaux

Cette formation permet de balayer tous les aspects du merchandising, qu'il s'agisse du merchandising d'organisation, de gestion, de séduction ou de relation. Mais elle permet également de bien comprendre la démarche merchandising qui est l'élément fondamental à toute réflexion merchandising.

Cette formation offre un véritable 360° sur le merchandising et ses champs d'application dans le point de vente. Comment construire un merchandising clair et efficace?

A quel rythme effectuer des mises en avant attractives ?

> Comment augmenter la rentabilité des linéaires ?

Comment rendre le client plus autonome face aux linéaires et ainsi développer mon panier moyen ?

> Comment renforcer ma relation avec mes clients

Comment m'organiser au quotidien pour maintenir des linéaires propres et attractifs?



#### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre l'étendue de la fonction du merchandising
Faciliter l'accueil et l'orientation des clients
Créer une cohérence entre la communication dans le point de vente et la
communication digitale
Définir une dynamique commerciale
Renforcer la relation avec le client

## LES ÉLÉMENTS ABORDÉS

La démarche merchandising Le merchandising quantitatif Le merchandising qualitatif L'importance de la cohérence visuelle Les étapes clés d'une bonne communication





### LES MODALITÉS

Nombre de participants : 10 personnes maximum

Public: Equipes siège, Equipes terrain

Durée : 4 heures Lieu : à définir