

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.



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