

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 »
Comment recueillir l'avis du client, son image perçue
Intégration très opérationnelle de ces règles dans le quotidien (tâches journalières, hebdomadaires et mensuelles)
Savoir se mettre à la place de son client



LES MODALITÉS

Nombre de participants : 10 personnes maximum
Public : Equipes siège, Equipes terrain
Durée : 2 heures
Lieu : à définir