Techniques de merchandising

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques

Aménager et optimiser son espace de vente. - Apprenez à présenter vos produits pour attirer les clients et utilisez les techniques de merchandising pour les mettre en valeur. Maximisez l'impact visuel et boostez vos ventes !

TARIF

680€ nets
Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

DURÉE ET RYTHME

2 jours

LIEUX

Inter-entreprise
Mende, Nîmes – Marguerittes, Perpignan

Intra-entreprise
Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

MODALITÉS D'ACCÈS

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Tout public

Pré-requis et niveau d'entrée

- Aucun pré requis professionnel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les bases du merchandising
- Appliquer les différentes techniques merchandising
- Définir les étapes pour son point de vente

MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

Validation

- En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

Evaluations

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

98%

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

CO-TRAITANCE

Non

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences règlementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.
Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

PROGRAMME

Définition et objectifs du merchandising

Le comportement du consommateur

- Les comportements des clients en point de vente
- Les déclencheurs d'achat

Merchandising d'Organisation

- L'entrée, les flux, les zones chaudes et zones froides :
  - Apprendre à analyser l'entrée et le parcours client pour optimiser la répartition des produits.
  - Identifier les zones chaudes et froides et adapter la disposition des articles en conséquence.

Organisation du mobilier

- Techniques pour positionner les meubles de manière stratégique et favoriser une circulation fluide.
- Optimisation des espaces de présentation (rayons, présentoirs, etc.) pour augmenter les ventes

Zoning : L'enchaînement des univers

- Développer une organisation cohérente entre les différentes catégories de produits.
- Techniques pour créer un parcours client logique et attractif qui favorise l'augmentation du panier moyen.

Merchandising de Gestion

- la présentation des produits pour maximiser leur attractivité et leur potentiel de vente.
- la commercialité globale du magasin et son influence sur le comportement d'achat.

Les étapes d'implantation – Merchandising de Séduction

- Techniques de valorisation des produits :
  - La pyramide : Présentation pyramidale pour capter l'attention et mettre en valeur des produits spécifiques.
  - Règle de trois : Utilisation de groupes de trois pour créer des présentations harmonieuses et impactantes.
  - Le colorama : Organisation des produits par couleur pour créer des compositions visuellement attractives.
  - Les thématiques : Utilisation de thématiques saisonnières ou événementielles pour dynamiser l'offre produit.

Cross merchandising

- Apprendre à associer des produits complémentaires dans le point de vente pour encourager les ventes additionnelles et améliorer l'expérience client.
- Introduction à la mesure de l'impact du merchandising

Date de mise à jour : 03/12/2025