



# 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 réglementaires 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

