# 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*