



Optimiser l'implantation et la performance merchandising de votre point de vente

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



Le merchandising regroupe des techniques pour optimiser les performances de l'espace commercial. En appliquant ces méthodes, le point de vente devient un lieu plébiscité par les consommateurs, se démarquant par une expérience unique et attrayante.

TARIF

680€ nets

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

DURÉE ET RYTHME

2 jours

LIEUX

Inter-entreprise

Cahors, Mende, Nîmes – Marguerittes, Tarbes

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

- Salariés de commerces

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser un audit d'implantation de produits
- Connaître les indicateurs de performance merchandising

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

ACCESIBILITÉ

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

Les Fondamentaux du Merchandising

- Introduction au merchandising : Définition, objectifs et importance pour les commerçants.

- Les différentes formes de merchandising : Visuel, organisationnel, de séduction, et de gestion.

Réaliser un audit d'implantation des produits : Les étapes clés pour analyser l'aménagement d'un point de vente (PDV) et identifier les axes d'amélioration.

- Outils d'audit (grille d'évaluation, checklist des critères d'implantation).

- Focus sur l'analyse de la zone froide/chaude, l'accessibilité des produits et la circulation des clients.

Optimisation de l'Espace de Vente

- Merchandising d'organisation : Améliorer la présentation des produits pour favoriser la prise de décision d'achat.

- o Agencement des rayons, linéaires et présentoirs.

- o Techniques pour dynamiser l'espace de vente.

- Auditer son propre PDV

Indicateurs de Performance et Efficacité

- Indicateurs clés de performance (KPI) en merchandising : Taux de transformation, panier moyen, ventes au m², etc.

- Mesurer l'efficacité de son merchandising : Interpréter les indicateurs pour adapter son approche.

- o Corrélation entre positionnement des produits et performance des ventes.

- Analyse chiffrée : les calculs des KPI, analyse de données réelles pour ajuster la stratégie.

Stratégies d'Amélioration et Suivi

- Réajuster sa stratégie merchandising : Comment améliorer en continu ses actions selon les résultats mesurés.

- Techniques pour améliorer l'expérience client : Ambiance, animation, et gestion de l'espace.

AUTRES FORMATIONS

- Merchandising : Techniques pour une rentabilité optimale
- Communiquer sur les réseaux sociaux (initiation et perfectionnement)
- Techniques de vente

