



## LE MERCHANDISING

**Objectifs :** Comprendre les enjeux et l'importance du merchandising. Mettre en scène les produits pour séduire le client et déclencher l'achat

**Durée :**  
14 heures

**Public & Pré-requis :**  
Vendeur et commercial  
Aucun prérequis

**Modalités pédagogiques :**  
Méthode interactive.  
Exercices d'application

**Modalités de suivi :**  
Attestation de fin de Formation.  
Evaluation.

**Profil formateur :**  
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

### 1. Le merchandising

Définition et rôle et importance

### 2. Mettre en place sa stratégie de merchandising

- Déterminer ses cibles (clientèle, prix/marge, objectifs...)
- Créer une ambiance pour inciter à l'achat
- Accroître l'attractivité du point de vente
- Les étapes clés d'une démarche merchandising réussie
- Réaliser un diagnostic de son magasin / de son enseigne pour tirer pleinement le potentiel et voir les points à améliorer.

### 3. Organiser son point de vente pour mieux guider l'acheteur

- Décrypter les comportements d'achat pour agencer son point de vente
- Les règles d'or de l'organisation du point de vente (point chaud, point froid,...)
- Mettre en place un concept unique au service de l'expérience client

### 4. Mettre en avant ses produits ou adapter l'offre produit par catégorie et selon les cibles client

- Construire son assortiment de manière à atteindre la cible visée.
- Faire évoluer son assortiment en permanence pour maximiser la marge réalisée : méthodes et conseils.

### 5. Mettre en place une implantation efficace

- Construire un sens de circulation, zones chaudes et zones froides : prendre en compte l'influence du trafic clients pour positionner ses familles de produits.
- Réaliser les vitrines et scénographie produits afin de maximiser les ventes
- Attirer le client par une signalétique performante et un visuel efficace.
- Mettre en scène ses produits pour déclencher l'achat

### 6. Mesurer la performance de ses actions

- Déterminer les indicateurs clés à suivre et construire un tableau de bord.
- Analyser les résultats et optimiser sa stratégie merchandising pour accroître la performance financière