

OPTIMISER L'ESPACE DE VOTRE LIEU DE VENTE

Public	Prérequis	Durée	Prix
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Au responsable ◆ Vendeur/vendeuse ◆ Personnels secteur restauration 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Connaissance de son activité 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Durée : 21 h ◆ Présentiel / Inter 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coût : 450 € HT / stagiaire

Principaux contenus

Acquérir des méthodes simples et des outils pratiques afin de :

- ◆ Organiser son merchandising
- ◆ Les techniques du merchandising
- ◆ Adapter ces techniques à son point de vente

Modalités et délai d'accès à la formation

- ◆ Présentiel/inter entreprise
- ◆ Possibilité de valider un bloc de compétence
- ◆ Tout au long de l'année, l'accès à la formation se fait sur demande

Après la formation

- ◆ Maîtriser les techniques du merchandising pour optimiser le lieu de vente

Documents administratifs remis

- ◆ Attestation d'assiduité
- ◆ Certificat de réalisation
- ◆ Contenu de formation
 - ◆ Règlement intérieur
- ◆ Livret d'accueil stagiaire
- ◆ Programme de formation détaillé

Objectifs généraux

- ◆ Définition et concepts du merchandising
- ◆ Analyser la situation du point de vente
- ◆ Intégration du merchandising dans la stratégie marketing globale
- ◆ L'étude des comportements des usagers, consommateurs, clients et leurs évolutions
- ◆ Organiser son espace de vente
- ◆ L'implantation des vitrines / devantures : Les règles et les univers
- ◆ L'implantation des produits en vitrine / devanture
- ◆ L'organisation du mobilier
- ◆ Technique de valorisation produit

Les plus de la formation

- ◆ Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées
- ◆ Une formation active et inter active avec des mises en situation sur cas concret
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Évaluation au fur et à mesure de la progression
- ◆ Évaluation continue clôturée par des cas concrets
- ◆ Appréciation par le participant du niveau d'amélioration de ses connaissances et compétences
- ◆ Suivi régulier par un plan d'action

Accès à la formation

- ◆ Conditions d'accès PSH (Personne en Situation de Handicap) disponible sur notre site internet

Validation

- ◆ Maîtriser les techniques du Merchandising sur le lieu de vente

Accompagnement

- ◆ Le stagiaire se forme sur son lieu d'activité
- ◆ En début de formation, le formateur EFPAC évalue ses besoins et lui crée un parcours individualisé en lui fixant des objectifs de formation et d'entraînement
- ◆ Notre formateur accompagne le stagiaire de façon personnalisée afin d'appréhender les connaissances, de valider les prérequis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Les échanges sont permanents avec le formateur
- ◆ Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques et dans la réalisation de leurs supports
- ◆ En fin de formation, le formateur valide l'ensemble des travaux, établit le bilan et transmet les résultats de la formation au travers d'un bilan personnalisé accompagné de l'attestation de formation

PROGRAMME DETAILLE :

Objectif	DUREE
MODULE 1 – Organiser son merchandising	7 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Définition et concepts du merchandising ◆ Intégration du merchandising dans la stratégie marketing globale ◆ L'étude des comportements des usagers, consommateurs, clients et leurs évolutions ◆ L'aspect juridique 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE
MODULE 2 – Les techniques du merchandising	7 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Organiser son espace de vente ◆ L'implantation des vitrines / devantures : Les règles et les univers ◆ L'implantation des produits en vitrine et devanture ◆ La gestion de la vitrine et devanture 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE
◆ MODULE 3 – Adapter ces techniques à son point de vente	7 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Analyser la situation du point de vente ◆ Commercialité du point de vente ◆ L'organisation du mobilier ◆ Rechercher les effets de leviers 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Les exercices
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Étude de la situation du point de vente ◆ Étude de la clientèle et de la concurrence ◆ Mise en avant des produits et propositions ◆ Recherche des éléments de levier