



2 jours / 14 h
8h-12h et 13h-16h



55.000 CFP p/p



Commerciaux grande distribution, personnel de surface de vente, merchandiseur.

Pré requis : 6 mois d'expérience en vente.



Pédagogie active

Méthode interrogative par l'analyse de pratique, d'échange d'expériences
Méthode expositive pour l'apport théorique;
Méthode active par des exercices d'application ;
l'étude de cas de situations réelles vécues en entreprise, et des mises en situation.

Évaluation formative sous forme de mises en situation.



Formatrice avec 15 ans d'expérience en négociation commerciale avec les centrales d'achats pour le compte de multinationales et de PME Locale.



Pour aller + loin

Mener des entretiens de vente



Sophie/ Sylvie
Tel. 410 400

Info@scienteo.com
s.molinier@scienteo.com

Commercial

Mettre en œuvre les techniques du merchandising

Objectifs

- Comprendre le comportement du consommateur dans le magasin et maîtriser les fondamentaux du merchandising.
- Mettre en valeur et optimiser le linéaire pour mieux vendre

Déroulé pédagogique

✦ Introduction au merchandising

- Les origines
- L'évolution du commerce

✦ Le merchandising en théorie

- Les définitions
- La règle de Keppner
- Le vocabulaire
- Les champs d'action

✦ Le merchandising en pratique

- La vocation du point de vente
- Le comportement du consommateur
- L'organisation du point de vente
- La mise en place « d'univers »
- L'implantation du linéaire
- Les règles d'implantation du linéaire

✦ La dynamique commerciale

- Les différents moyens d'actions
- La mise en avant de la dynamique commerciale
- Les zones, les podiums, les têtes de gondoles, les têtes de caisses
- L'apport du cross-marketing

✦ La présentation visuelle

- Créer l'ambiance
- Soigner les formes de présentations
- Utiliser les 5 sens

✦ La signalétique sur le point de vente

- Les fondamentaux d'un bon affichage
- Les facteurs clefs de succès
- Les différents types d'affichage
- Les outils