



**PROGRAMME DE FORMATION**

**INITIATION MERCHANDISING**

<b>OBJECTIFS</b>	Eveiller chez les clients le désir de parcourir la surface de vente et d'acheter, cela grâce à un agencement harmonieux.
<b>PRE-REQUIS</b>	Cette formation ne nécessite pas de prérequis
<b>MODALITES D'ACCES A LA FORMATION</b>	Aucun
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b>	<p><u>Jour 1 :</u></p> <p><b>Définition et enjeux du merchandising</b></p> <p><b>Merchandising distributeur et merchandising producteur</b> Objectifs &amp; rôles de chacun</p> <p><b>Les principes fondamentaux du merchandising</b> La zone de chalandise Le cycle de vie du produit L'assortiment</p> <p><b>La mesure des performances</b> Les ratios de performances, leur signification et usage, Le tableau de bord merchandising</p> <p><u>Jour 2 :</u></p> <p><b>Identité visuelle</b> Les règles d'une identité visuelle cohérente L'ambiance couleur et la transmission du message La signalétique générale de la surface de vente : prix affichage La signalétique commerciale : carte de visites, publicité</p> <p><b>Agencement et merchandising :</b> Les principes d'un bon agencement Les règles de sécurité à respecter Les règles de composition des linéaires La symétrie et les rappels visuels au niveau des formes et des couleurs</p> <p><u>Jour 3 :</u></p> <p><b>Décors de vitrines</b> Le matériel de base nécessaire à la création de vitrines Les règles de composition pour un rendu harmonieux et cohérent Les nouveautés décoratives Les différentes opérations commerciales sous formes de rétro planning</p>



	<b>Mise en pratique</b> Travail sur son projet personnel Réalisation d'une ambiance couleur et déclinaison signalétique, affichage, publicité... Training merchandising : Entraînement à la mise en valeur de ses produits
<b>DUREE</b>	3 jours – 24 heures
<b>PROFIL DES INTERVENANTS</b>	Formateurs experts
<b>EVALUATION</b>	Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	1 à 5
<b>DATE</b>	Voir convention de formation
<b>LIEU</b>	INTRA-ENTREPRISE
<b>MOYEN PEDAGOGIQUE</b>	Exposés théoriques, exemples concrets et étude de cas permettent aux stagiaires de s'approprier les principes et méthodes du merchandising.
<b>COUT DE FORMATION</b>	Voir convention de formation
<b>FORMALISATION A L'ISSU DE LA FORMATION</b>	Attestation de fin de stage