MOZAIC FORMATIONS

**PROGRAMME DE FORMATION**

**INITIATION MERCHANDISING**

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

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