

PROGRAMME DE FORMATION

Merchandising

Maîtriser le concept du merchandising pour présenter et promouvoir produits et services 1 journée Cas pratiques métier Présentiel / Distanciel

Objectifs de la formation

Avec une offre de produits de plus en plus concurrentielle et des consommateurs toujours plus exigeants, les enseignes rivalisent d'ingéniosité pour dynamiser leurs espaces de vente et optimiser leur potentiel commercial. Cette formation Merchandising permet aux professionnels de mettre en scène efficacement produits et services afin de maximiser leur impact en point de vente.

01. Maîtriser le concept du merchandising et ses fondements théoriques
02. Comprendre les rôles respectifs du merchandising distributeur et producteur
03. Optimiser la visibilité des produits en linéaires grâce aux méthodes d'allocation
04. Animer et théâtraliser l'offre pour dynamiser les ventes (PLV, ILV)
05. Mesurer et piloter les performances merchandising via les indicateurs clés

Public visé & Prérequis

Public cible	Responsables marketing · Chefs de produits · Chefs de projet · Chefs d'entreprise · Vendeurs
Prérequis	Aucun prérequis — formation accessible à tous les niveaux
Effectif	4 à 12 participants maximum

Programme pédagogique

Module	Contenu pédagogique
Module 1 Définition & Enjeux	Définition, origine et évolution du merchandising Merchandising distributeur vs merchandising producteur : objectifs et rôles de chacun des acteurs Les enjeux stratégiques du merchandising dans un contexte concurrentiel
Module 2 Fondamentaux	La zone de chalandise du lieu de vente : définition et analyse Le cycle de vie du produit et son impact sur la stratégie de mise en rayon L'assortiment : construction, gestion et optimisation
Module 3 Animation des Linéaires	Définition et description du linéaire de vente Fonctions du linéaire et notion d'élasticité des ventes

Module	Contenu pédagogique
	Contraintes des distributeurs Méthodes et modèles d'allocation : 4S, double placement, tête de gondole Animation des linéaires et théâtralisation de l'offre : PLV et ILV
Module 4 Mesure des Performances	Les ratios de performances merchandising : définition et signification Usage et interprétation des indicateurs clés Construction et suivi du tableau de bord merchandising

Méthodes pédagogiques

La formation est décomposée en séquences qui respectent une progression pédagogique agissant sur les trois niveaux d'apprentissage : savoir, savoir-faire et motivation. Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et études de cas, en utilisant des méthodes d'animation actives qui favorisent une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques sont adaptés au contexte spécifique des participants.

 Apports théoriques Concepts, modèles et outils du merchandising professionnel	 Exercices pratiques Mises en situation et ateliers sur des cas réels adaptés au secteur	 Études de cas Analyse de situations concrètes pour ancrer les apprentissages dans la réalité
---	---	--

Modalités d'évaluation

Évaluation initiale Recueil des attentes et des besoins spécifiques des participants en amont de la formation afin d'adapter les cas pratiques à leur contexte métier.	Contrôle continu des acquis Exercices pratiques tout au long de la journée, corrections collectives et synthèse finale pour ancrer et valider les apprentissages.
--	---

Informations pratiques

Durée totale	1 journée de formation (7 heures)
Modalités	Présentiel · Distanciel
Effectif	4 à 12 participants
Délai d'accès	Inscription possible jusqu'à 15 jours ouvrés avant le démarrage de la formation
Accessibilité	Notre organisme s'engage à étudier toute situation de handicap afin de proposer des adaptations pédagogiques appropriées. Contactez-nous pour toute demande spécifique.
Attestation	Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue de la formation

FormezVoo SAS

Organisme de formation professionnelle

09 70 70 01 03 | contact@formezvoo.com | www.formezvoo.com