



Introduction au merchandising

Les origines
L'évolution du commerce
L'évolution du consommateur
La place du produit

L'importance du merchandising pour les forces commerciales

La définition du merchandising
Le merchandising vu par le distributeur
Le merchandising vu par le fournisseur

La notion de marché

Les différents types de marché

Le point de vente

La zone de chalandise du point de vente
L'étude de marché
Caractéristiques du point de vente
Connaissance de la concurrence
Étude de la clientèle
Détermination du marché potentiel
La politique commerciale du point de vente

L'assortiment

Les différentes sortes d'assortiment
Les différentes catégories de produits
Méthode de construction de l'assortiment d'une famille de produits

L'implantation d'une surface de vente

L'environnement d'une surface de vente
L'organisation d'une surface de vente
Allocation des surfaces des rayons
Notion d'élasticité des ventes dans un linéaire

Le rayon

Règles d'implantation des produits
Le merchandising : amélioration de la rentabilité
Éléments de base de calculs de rentabilité
Les ratios du merchandising

Mise à jour le 01/12/2022

Merchandising

– Les fondamentaux

Connaître les fondamentaux du merchandising.
Maîtriser les techniques opérationnelles depuis l'étude de marché jusqu'à l'implantation des produits.
Améliorer la rentabilité du rayon par l'implantation des produits.
Le promotionnel : quelles promotions?

PREREQUIS :

- Aucun prérequis.

PUBLIC CONCERNE :

Commerciaux à la découverte du merchandising et toute personne désirant comprendre les techniques d'implantation des produits en magasins.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation accessible en ligne
- Supports pédagogiques et techniques
- Documentations
- Études de cas concret
- Support multimédia (ex : module d'e-learning)
- Application Zoom / Teams

LIEUX, MODALITES :

- Inter
- Intra
- Les modules peuvent se dérouler sur le lieu de travail, à distance, ou un mixte des deux.

EFFECTIF PAR SESSION :

- Groupe de 4, Groupe de 6, Groupe de 8, Groupe de 10 et +
- Formation individuelle.



Le promotionnel

L'implantation de la promotion

Le planning promotionnel dans la saisonnalité

La PLV et l'ILV

MATERIEL :

- Ordinateur portable équipé d'une webcam,
- Une connexion internet.
- L'application Zoom installée sur votre ordinateur

SUIVI D'ÉVALUATION :

- Rapports
- Compte-Rendu
- Feuilles de présence émargées par les stagiaires
- Attestation de fin de stage
- QCM
- Test
- Exercices
- Mise en situation
- Questionnaire d'évaluation de la formation

INTERVENANTS :

- Ilyo Touch Formations travaille avec un réseau de formateurs indépendants, identifiés et experts dans leur domaine de compétences et qui ont une vraie volonté de transmettre tous les outils dont vous aurez besoin au quotidien.



COUT DE LA FORMATION

Le coût de la formation est défini en fonction du stage, de la durée, et des objectifs définis avec l'apprenant. Le coût est également défini en fonction que nos formations soient dispensées en intra (chez le client), ou en formation Mixte (présentiel et FOAD), uniquement en FOAD, mais aussi la qualification de nos formateurs et du lieu de la formation.

Que ce soit en présentiel ou à distance, notre approche de la formation s'appuie sur une pédagogie pratique et personnalisée, chaque formateur adapte systématiquement sa prestation aux réalités des métiers des apprenants.

Systématiquement par le biais d'un entretien personnalisé le formateur cible les prérequis, les objectifs en amont afin de réduire le temps de découverte des besoins et ainsi être opérationnel dès le démarrage de la formation. Les programmes de formation présents sur le site internet servent de base, ils sont réadaptés aux besoins. Nos formateurs sont sélectionnés sur 6 critères :

- L'expérience
- Les qualifications
- La pédagogie
- La disponibilité
- Le choix des supports pédagogiques
- L'adéquation entre le parcours du formateur et les besoins de l'apprenant

FORMATION SUR MESURE

Selon votre besoin et le programme sur mesure dédié à votre formation vous avez la possibilité de choisir le type d'apprentissage qui vous convient le mieux :

En face à face

Une formation ciblée et individualisée qui permet d'optimiser l'apprentissage. Le professeur est à l'entière disposition du participant, pour un cours à 100% sur mesure afin de progresser plus rapidement. Le professeur utilise autant que possible les documents professionnels du participant.

En groupe

Les apprenants profitent d'un professeur pour répondre de la façon la plus efficace à leurs besoins, mettre l'accent sur leur potentiel.

