



*Intitulé du module : MERCHANDISING / MARCHANDISAGE  
ACTION N°5  
Module : MERCHANDISING / MARCHANDISAGE*

### *Contenu du programme*

#### *Première journée*

##### *Partie une*

Situer et organiser le merchandising dans le point de vente Intégrer le merchandising en fonction de la stratégie commerciale globale de l'entreprise<sup>[1][2]</sup>

Connaître les différents positionnements de marques et de gammes<sup>[1][2]</sup>

Le squelette et sa construction

Savoir identifier les looks et les replacer dans des univers de marques, de créateurs, de collections<sup>[1][2]</sup>

Intégrer l'approche des personas

Apprendre à mettre en valeurs des produits issues des iconiques de la mode et les associer avec d'autres univers Théâtraliser et créer des silhouettes en mixant des segments différents pour leur donner un positionnement<sup>[1][2]</sup> - Le Merchandising d'accessoires<sup>[1][2]</sup>

Ateliers et mises en pratiques

##### *Partie deux*

Les intemporels dans un merchandising féminin-masculin et enfant appliqué à l'univers chaussures<sup>[1][2]</sup>

Les mises en avant - tables – contenants - vitrines et mannequins<sup>[1][2]</sup>

Savoir décrypter et analyser ma clientèle<sup>[1][2]</sup>

Savoir théâtraliser et oser développer ses idées<sup>[1][2]</sup>

Le savoir théâtraliser et associer<sup>[1][2]</sup>

Comment organiser et faire évoluer l'aménagement de son point de vente en fonction des nouvelles collections, des partenariats, des objectifs marketing et commerciaux<sup>[1][2]</sup>

L'implantation des nouvelles collections en magasin : contraintes, organisation et choix de la mise en place<sup>[1][2]</sup>

Identifier les règles et les univers de l'implantation, focus sur les principes fondamentaux de la gestion des rayons

Réaliser un merchandising de séduction en fonction des règles de merchandising, et l'adapter à son image et à sa cible

Indicateurs de performance, contribution et surface à allouer<sup>[1][2]</sup>

Maitriser la connaissance des produits (best-seller, nouveautés et tendances...) afin de mettre en avant les offres clés

Utiliser le tableau de bord du sui ventes versus vers les achats et les approvisionnements et les autres services concernés

*Atelier et mises en pratique*



### *Objectifs pédagogiques*

*Concevoir et réaliser la décoration et l'aménagement des espaces liés à la vente pour valoriser les produits « chaussures »<sup>[1][2]</sup>  
Enrichir ses savoirs faire et ses savoirs être afin d'appliquer un merchandising cohérent, vendeur et séduisant en magasin de chaussures.<sup>[1][2]</sup>*

*Connaître les fondamentaux du merchandising et comprendre les logiques merchandising<sup>[1][2]</sup>*

*Travailler en profondeur les techniques du libre bon choix avec chaque participant dans des situations accompagnées en magasin(s) ou dans un lieu assimilé.<sup>[1][2]</sup>*

*Travailler avec les outils du magasin, gérer les volumes et optimiser les espaces.<sup>[1][2]</sup>*

*Public visé : Responsable de magasin – Responsable adjoint de magasin – vendeur – Hôtesse de caisse ou toute personne souhaitant évoluer en tant que au'animateur des ventes et des équipes*

### *Prérequis*

*Aucun*

### *Modalités pédagogiques*

*Face à face pédagogique Mise en situation et manipulation Débriefing sur vécu des stagiaires. Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évolutifs : Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'auto évaluation). Feuille(s) de présence emmargée(s) par les stagiaires et par demi-journée...Évaluation QCM et analyse individuelle de mises en situations.*

**NB : À la fin de la formation Agostino Nantes enverra un certificat de réalisation à chaque stagiaire.**

*Durée de formation en heures et en jours  
2 journées soit 14 heures*

*GILLES ASCOËT  
AGOSTINO NANTES  
24 RUE CREBILLON  
44000 NANTES – 06 07 35 66 02 –  
gilles.ascoet@hotmail.fr*

*Intitulé du module : MERCHANDISING / MARCHANDISAGE  
ACTION N°5  
Module : MERCHANDISING / MARCHANDISAGE*

Contenu du programme  
Deuxième journée  
Partie une

Construire l'ensemble de l'offre sélectionnée en respectant les techniques de merchandising travaillées lors de la première journée

Retravailler en groupe ou en autonomie toute ou partie d'un linéaire ( Rayon – sous rayon – familles ou segments d'une famille en fonction de l'assortiment)

Travailler la mises en proposition d'un élément d'attaque (table – podium – meuble concave – vitrine...

Analyses des propositions et corrections apportées par le stagiaire(s) avec l'aide du formateur tout au long de la journée

Partie deux

Bilan individuel ou par groupe

Faire une correction sous le format checking list Merch :

Analyses des propositions et corrections apportées par le stagiaire(s) avec l'aide du formateur tout au long de la journée

*Objectifs pédagogiques*  
*Concevoir et réaliser la décoration et l'aménagement des espaces liés à la vente pour valoriser les produits « chaussures »* <sup>ISEP</sup>  
*Enrichir ses savoirs faire et ses savoirs être afin d'appliquer un merchandising cohérent, vendeur et séduisant en magasin de chaussures.* <sup>ISEP</sup>  
*Connaître les fondamentaux du merchandising et comprendre les logiques merchandising* <sup>ISEP</sup>  
*Travailler en profondeur les techniques du libre bon choix avec chaque participant dans des situations accompagnées en magasin(s) ou dans un lieu assimilé.* <sup>ISEP</sup>  
*Travailler avec les outils du magasin, gérer les volumes et optimiser les espaces.* <sup>ISEP</sup>

*Public visé : Responsable de magasin – Responsable adjoint de magasin – vendeur – Hôtesse de caisse ou toute personne souhaitant évoluer en tant que animateur des ventes et des équipes*

*Prérequis*  
*Aucun*

*Modalités pédagogiques*  
*Face à face pédagogique* Mise en situation et manipulation Débriefing sur vécu des stagiaires. Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évolutifs : Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'auto évaluation). Feuille(s) de présence emmargée(s) par les stagiaires et par demi-journée...Évaluation QCM et analyse individuelle de mises en situations.  
**NB : À la fin de la formation Agostino Nantes enverra une attestation de formation à chaque stagiaire.**

*Durée de formation en heures et en jours*  
*2 journées soit 14 heures*

*GILLES ASCOËT*  
*AGOSTINO NANTES*  
*24 RUE CREBILLON*  
*44000 NANTES – 06 07 35 66 02 –*  
*gilles.ascoet@hotmail.fr*