

AMBASSADEUR DE MA VILLE- DIEPPE MIEUX MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET MISE EN VALEUR DU POINT DE VENTE (MERCHANDISING)

Contenu pédagogique

L'implantation : travailler la cohérence de l'offre en vitrine et en magasin

- Capter l'attention du client avec une vitrine efficace et un visual merchandising performant
- Coordonner l'influence des choix du client et l'emplacement en rayon pour optimiser l'impact de son implantation : merchandising d'impulsion
- Les règles d'agencement en magasin : placer le produit au bon endroit, sens de circulation, zones chaudes et zones froides
- Théâtraliser et mettre en scène son offre pour déclencher l'achat.

L'assortiment : adapter l'offre produit

- Définir ses priorités pour optimiser son stock et son assortiment
- Attribuer la bonne surface de linéaire au bon produit
- Faire évoluer son assortiment en fonction du Merchandising de Gestion.

Organismes et lieux de formation

- **CCI SEINE MER NORMANDIE** Business Center

▼ OBJECTIF

Une formation adaptée au point de vente permettant de comprendre les grandes fonctions du merchandising afin de : Dynamiser la performance de la boutique Séduire la clientèle avec des linéaires attractifs Mettre davantage en valeur le...

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Salariés des commerces de Dieppe

▼ PRÉREQUIS

Être salarié d'une entreprise de moins de 50 salariés relevant du périmètre d'OPCO EP

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques. Intervenants : Conseillers de la CCI Rouen Dieppe Elbeuf

▼ DURÉE

3.50h