

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DU MERCHANDISING

Contenu pédagogique

- Définir ce qu'est le « Merchandising » et le différencier du terme « Marketing »
- Les bases du Merchandising Keppner
- Les intérêts en présence dans le merchandising
- Les grandes modifications qui induisent et rendent incontournables le merchandising
- Les 4 axes qualitatifs du merchandising
- La gestion et le retour sur investissement
- La localisation des rayons
- L'organisation de l'espace de vente
- L'allocation du linéaire
- Implantation des produits dans le linéaire
- Les règles d'implantation des produits en rayon
- Les différents types d'implantation
- Les différents niveaux d'implantation d'une gondole
- L'assortiment du point de vente
- Les capacités de stockage d'un linéaire
- Maintenir l'attractivité de la surface de vente
- Définir les facteurs d'ambiance
- Installer les éléments d'ambiance
- Glossaire

▼ OBJECTIF

- Enrichir ses savoirs faire et ses savoirs être afin d'appliquer un merchandising cohérent, vendeur et séduisant en magasin de chaussures.
- Connaître les fondamentaux du merchandising - Etre capable de comprendre les logiques merchandising Travail...

▼ PUBLIC CONCERNÉ

- Responsable de magasin Responsable adjoint de magasin Hôtesse de caisse Vendeuse, vendeur

▼ PRÉREQUIS

Aucun

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode et outils support : Book de formation. Mise en situation. Débriefing sur vécu des stagiaires. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement : Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes év...

▼ DURÉE