

MERCHANDISING/MARCHANDISAGE

Contenu pédagogique

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
- Connaître les différents positionnements de marques et de gammes
- Le squelette et sa construction
- Savoir identifier les looks et les replacer dans des univers de marques, de créateurs, de collections
- 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
- Le Merchandising d'accessoires
- Ateliers et mises en pratiques

Partie deux

- Les intemporels dans un merchandising féminin-masculin et enfant appliqué à l'univers chaussures
- Les mises en avant - tables - contenants - vitrines et mannequins
- Savoir décrypter et analyser ma clientèle
- Savoir théâtraliser et oser développer ses idées
- Le savoir théâtraliser et associer
- Comment organiser et faire évoluer l'aménagement de son point de vente en fonction des nouvelles collections, des partenariats, des objectifs marketing et commerciaux
- L'implantation des nouvelles collections en magasin : contraintes, organisation et choix de la mise en place
- 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
- Maîtriser la connaissance des produits (best-seller, nouveautés et tendances...) afin de mettre en avant les offres clés
- Utiliser le tableau de bord du suivi ventes versus vers

▼ OBJECTIF

Concevoir et réaliser la décoration et l'aménagement des espaces liés à la vente pour valoriser les produits « chaussures » Enrichir ses savoirs faire et ses savoirs être afin d'appliquer un merchandising cohérent, vendeur et séduisant en ma...

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Responsable de magasin
Responsable adjoint de magasin
Vendeur Hôtesse de caisse Ou toute personne souhaitant évoluer en tant qu'animateur des ventes et des équipes

▼ PRÉREQUIS

Aucun

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les enseignements sont théoriques et éventuellement associés à des mises en situations pratiques et ponctuelles. Un Book de formation pour chaque participant et des supports pédagogiques sous le format power point - film vidéo, salles de formation ad...

▼ DURÉE

14.00h

les achats et les approvisionnements et les autres services concernés

- Atelier et mises en pratique

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 mise 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

Organismes et lieux de formation

- **AGOSTINO NANTES** AGOSTINO FORMATION NANTES, ALSACE DOMICILIATION, FEDERATION FRANCAISE DES DETAILLANTS EN CHAUSSURES, L'ODYSEE - BORDEAUX, REGUS LILLE EUROPE