



Neuro Active

Le merchandising

La formation « Le merchandising » vous permettra de comprendre les enjeux et l'importance du merchandising et de mettre en scène les produits pour séduire le client et déclencher l'achat. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Pré-requis

Aucun.

Public concerné

Tout public.

Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction du niveau de base de l'apprenant et des objectifs d'utilisation formulés. Les tarifs sont disponibles sur devis.

Contenu de la formation

Introduction au merchandising

Définition et origines

L'évolution du commerce et évolution du consommateur

L'importance du merchandising pour les forces commerciales

La notion de marché

Les différents types de marché

L'étude de marché et la connaissance de la concurrence

Orienter sa stratégie merchandising

Augmenter l'attractivité d'un point de vente

Les étapes clés d'une démarche merchandising pour une mise en place efficace

Diagnostic de son enseigne : identification des éventuelles problématiques et détermination du marché potentiel

La clientèle

Étude comportement du consommateur

L'importance de connaître son client

Déterminer ses cibles et la politique de merchandising à déployer

Organiser son offre point de vente

Décrypter les comportements d'achat pour organiser la surface de vente

Maîtriser les fondamentaux d'organisation d'un point de vente

L'assortiment : adapter l'offre produit par catégorie et cibles

Construire son assortiment

Optimiser son assortiment : concilier les besoins consommateurs avec les contraintes du lieu

Évoluer en continu : méthodes et conseils

L'implantation d'une surface de vente

L'environnement d'une surface de vente

L'organisation d'une surface de vente : sens de circulation, zones chaudes et zones froides, choisir un emplacement pour optimiser l'impact d'implantation

Capter l'attention du client avec une identité visuelle

Mettre en scène pour déclencher l'achat

Mesurer la performance de ses actions merchandising

Déterminer les indicateurs clés et ratios de performance à suivre

Analyser les résultats et optimiser sa stratégie merchandising