

**PROGRAMME DE FORMATION**

**EN PRÉSENTIEL**

**LES ENJEUX DU MERCHANDISING**

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

*Définir le merchandising*

*Expliquer le concept magasin*

*Gérer l’implantation des familles de produits*

*Renforcer l’optimisation de l’offre*

*Gérer l’implantation des produits*

*Expérimenter la théâtralisation de l’offre*

*Mesurer les performances du point de vente*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PUBLIC CONCERNÉ**  Manager de point de vente  Assistant manager en point de vente  Conseiller de vente  en magasin |  | **Modalités d’inscription :** Session en intra entreprise et sur demande.  Les demandes d’inscription sont à formuler 15 jours avant le début de la formation.  **Contact : Mme Séverine Corale**  **Tel : 06.17.98.20.38**  **adresse mail** [**severine@corale-consulting.com**](mailto:severine@corale-consulting.com) **ou sur la partie « contact » du site internet** [**www.corale-consulting.com**](http://www.corale-consulting.com)   * Formation accessible aux personnes en situation de handicap ou présentant un trouble de santé invalidant: Réalisation d’un entretien téléphonique préalable et envoi d’un questionnaire par mail invitant les stagiaires à préciser s’ils ont besoin d’aménagements spécifiques en lien avec leur situation de handicap. * La personne ressources handicap s’emploiera à rechercher, avec les personnes concernées, les moyens de compensation qui leur seront adaptés.   **Ce plan de formation peut être modifié pour être adapté à l’évolution des stagiaires** |
| **PRÉ-REQUIS**  Connaissances pratiques commerciales dans le domaine de la distribution en point de vente  **EFFECTIF : de 1 à 15 stagiaires** |  | **CONTENU DE LA FORMATION**  **Jour 1 : Les grands principes du merchandising**  Définition  Les différentes types de merchandising  Les enjeux de la mise en valeur de l’offre  Les principes physiques  Les principes commerciaux  Les principes liés à l’emplacement  **Jour 2 : L’étude du linéaire**  Les différents indices  L’analyse quantitative  Le rôle de la marque dans l’acte d’achat  Les éléments du plan de marchéage  **Jour 3 : L’agencement du point de vente**  Les principes de localisation des rayons  Les contraintes d’aménagement de l’espace de vente  L’ambiance du point de vente/ son identité  **Jour 4 : Mise en situation dans le PDV de l’entreprise**  A partir du plan d’implantation fourni par l’entreprise, implantation de la surface de vente par chaque participant(e).  Observation avec une grille d’analyse  Débriefing sur les interrogations, points à améliorer et points positifs  Bilan personnel pour chaque participant(e)  **Jour 5 : Mise en situation dans le PDV de l’entreprise**  Forte de l’expérience précédente, les participantes devront faire face à une nouvelle implantation et mise en situation avec contextualisation d’un merch en milieu de saison où les stocks s’épuisent et les réassorts ne se font plus ou peu.  Mise en situation réelle.  Observations avec grille d’analyse  Débriefing sur les interrogations, points à améliorer et points positifs  Bilan personnel pour chaque participant(e) |
| **DURÉE DE LA FORMATION**  **ET MODALITÉS**  **D’ORGANISATION**  **5 jours en présentiel dans les locaux de l’entreprise**  **Soit**  **35 heures de formation**  **HORAIRES : 9h-13h/14h-17h**  La durée de la formation, son contenu peuvent être adaptés en fonction des besoins spécifiques de l’entreprise et des apprenants |  | **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**   * *Atelier pratique sur le merchandising* * *Création d’un plan merch* * *Création du plan d’implantation par magasin* * *Création d’un tableau de bord permettant de suivre les critères quantitatifs inhérents à l’activité du PDV* |
| **LIEU DE LA FORMATION**  Réalisée sur le site du client en intra entreprise |  | **PROFIL DU FORMATEUR**   * *Corale Séverine formatrice spécialisée commerce/management* * Présidente de Corale Consulting depuis septembre 2020 * Coach professionnelle certifiée RNCP * Master 2 de Commerce International * Master 2 métiers de la formation * A enseigné dans le supérieur (Bac +2 à Bac+5) le management, le commerce et l’économie * D.U Prévention des risques psychosociaux et qualité de vie au travail * Master en P.N.L |
| **MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES**   * Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation * Documents supports de la formation projetés * Exposés théoriques * Étude de cas concrets * Livret de formation en version numérique   Vidéo, power point, ordinateur et tablette |  | **Dispositif de suivi de l’exécution des résultats de la formation**   * Feuilles de présence * Questions orales * Mises en situation * Formulaires d’évaluation de la formation * Certificat de réalisation de l’action de formation * Questionnaire intégrant des mises en situation * Atelier pratique sur le merchandising * Établissement d’un plan d’implantation * Construction d’un tableau de bord permettant le suivi des indicateurs quantitatifs   *Évaluation des acquisitions des compétences acquises via un questionnaire intégrant des mises en situation* |
| **TARIF**  **2 000€ TTC/ stagiaire** |  |  |