

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Composer une présentation produits adaptés au lieu et à la stratégie commerciale de l'entreprise
- Être capable de mettre en valeur des produits sur son lieu de vente

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :

Durée :

Variable selon le niveau initial

* Dates et Lieux

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

Entrée/sortie permanente

* Modalités

En présentiel/individuel

En présentiel/collectif

En distanciel /synchrone

En distanciel/asynchrone

* PROGRAMME

I Identifier ses ressources

-Définition du merchandising

II Connaître les habitudes du consommateur

-Le sens de circulation

-Les types d'achat

-Entraînement

III Optimiser son espace de vente

-Règle des 5B

-Parcours d'achat (les différentes zones)

IV Optimiser la mise en rayon des produits

-L'espace de vente selon les stratégies commerciales

-Le mobilier

-Disposition du PLV

-Les différents niveaux

V Evaluation des acquis par la mise en pratique

-Mobiliser des connaissances et des stratégies dans l'élaboration d'une armoire

-Analyser sa pratique professionnelle,

-Mise en place de plans d'actions

VI Utiliser des outils complémentaires à la réalisation d'un merchandising

-Check List

-Plan calage

PUBLIC

Tout Public

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Bégart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026