

# Merchandising : techniques et outils



Durée conseillée

**2 jours** soit 14 heures

Tarif selon devis



[www.abisformation.fr](http://www.abisformation.fr)

## MARKETING

Cette formation vous permettra de maîtriser les différentes techniques et applications du Merchandising afin d'optimiser un espace de vente.

### Format

**Sur-mesure**  
Groupe de 12 stagiaires maximum

### CONTENU

- Introduction
  - Définition du merchandising
  - Historique et évolution du merchandising
  - L'évolution de la consommation et des attentes du consommateur
  - Les concepts clé et sources d'information
- Maîtriser les bases du Merchandising
  - La zone de Chalandise
  - Les implications du Merchandising dans la vie du produit
  - Analyser et définir les assortiments
- Connaître l'implantation et la représentation marchande
  - Savoir organiser une surface de vente, les grandes règles:  
Quelles sont les règles d'implantation des produits ?
    - Segmenter l'offre pour mieux rationaliser
    - Le Merchandising de séduction pour un plus grand confort d'achat
    - Animer par des promotions et des univers pour favoriser l'achat d'impulsion
  - L'optimisation facings ou comment limiter les risques de rupture
  - Préconisation du double placement : quand et comment ?
- Rentabilité et animation des linéaires
  - La rotation: un vrai moteur
  - Les ratios utiles du Merchandising
  - Applications et étude de cas
  - La valorisation du linéaire et la promotion des ventes
  - La PLV
- Le reporting et le pilotage merchandising
  - Expliquer pour comprendre et faire adhérer ses équipes
  - Suivre les performances merchandising du collaborateur
  - Suivre des actions qualitatives et quantitatives
  - Quelles synthèses retourner aux collaborateurs = quel feedback ?

### Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De comprendre les enjeux et finalités du merchandising
- De segmenter et animer l'offre pour optimiser un espace de vente
- De favoriser l'achat d'impulsion
- D'utiliser la PLV
- De piloter et contrôler une action de merchandising

### Public

Toute personne amenée à optimiser l'espace de vente, commerciaux, responsables commerciaux

### Pré-requis

Aucun

### Profil Intervenant

- Formateur junior, senior ou expert**
- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
  - Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
  - Recrutés selon un processus de sélection normé

### Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

### Formations complémentaires

Bien connaître son marché  
Le marketing - règles, techniques et outils

### Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

### Références bibliographiques

**Le merchandising**  
André Fady, Valérie Renaudin et Dany Vyt  
Vuibert AFNOR - 06/2007

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79  
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16