

OPTIMISATION DU MERCHANDISING**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre l'importance du merchandising dans la réussite d'une surface de vente
- Apprendre des techniques et des stratégies de merchandising efficaces pour attirer et captiver les clients
- Acquérir les compétences nécessaires pour optimiser la présentation des produits et les aménagements de la surface de vente
- Apprendre à utiliser les outils de visual merchandising pour créer des mises en scène attractives
- Développer des compétences en analyse des indicateurs de performance clés pour mesurer l'efficacité du merchandising.

CONTENU**AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

MATIN**Introduction au merchandising**

- Présentation des objectifs de la formation et de l'importance du merchandising dans la réussite d'une surface de vente.
- Discussion sur les tendances et les attentes des clients en matière de présentation des produits.

Comprendre les principes de base du merchandising

- Présentation des principes fondamentaux du merchandising: la visibilité, l'accessibilité et la pertinence des produits.
- Analyse des points forts et des opportunités d'amélioration dans la présentation des produits dans la surface de vente.

Aménagement de la surface de vente

- Planification de l'agencement de la surface de vente pour optimiser la circulation des clients et faciliter la recherche des produits.
- Utilisation des principes de zoning pour organiser les produits par catégories et créer des zones thématiques.
- Utilisation des techniques d'exposition pour attirer l'attention des clients sur les produits clés.

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com**

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

APRES MIDI

Créer des mises en scène attractives

- Utilisation du visual merchandising pour créer des mises en scène visuellement attrayantes.
- Sélection et placement stratégique des produits pour raconter une histoire et susciter l'intérêt des clients.
- Utilisation de techniques de présentation telles que l'éclairage, les couleurs et les textures pour créer une ambiance harmonieuse.

Analyse des indicateurs de performance

- Introduction aux indicateurs clés de performance du merchandising : taux de conversion, panier moyen, rotation des stocks, etc.
- Collecte et analyse des données pour mesurer l'efficacité des stratégies de merchandising mises en place.
- Utilisation des résultats de l'analyse des indicateurs de performance pour ajuster et améliorer les techniques de merchandising.

Conclusion et plan d'action

- Récapitulation des principaux points abordés dans la formation.
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour mettre en pratique les compétences et les stratégies apprises.

La formation sera interactive et participative, en utilisant une combinaison de présentations magistrales, de discussions en groupe, d'études de cas et d'exercices pratiques. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences et à appliquer les concepts et les techniques appris à leur propre surface de vente.

Ce programme de formation peut être adapté en fonction des besoins spécifiques de votre surface de vente et des objectifs que vous souhaitez atteindre.

Méthodologie

- Jeux de rôle autour de différents entretiens
- Mise en pratique des apports conceptuels
- Présentations théoriques : exposés sur les concepts clés de la gestion du stress.
- Exercices pratiques : mise en pratique des techniques de relaxation, de gestion du temps et de communication.
- Étude de cas : analyse de situations stressantes et recherche de solutions adaptées.
- Partage d'expériences : échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles en matière de gestion du stress.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64**
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h
Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

PUBLIC VISE

- Toute personne désirant découvrir comment gérer son stress
- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)

- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à et de 18h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.

DUREE

- 7 heures

PEDAGOGIE

- Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com**

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h
Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
 - Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
 - Formateur référent : M. Vincent JEANNIN Téléphone : 06.40.39.15.13
-
- Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64**

5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

