

Savoir mettre en avant un produit c'est faciliter sa prise en main et augmenter son CA

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir implanter les bons produits
Organiser les rayons et linéaires
Savoir attirer l'attention de l'acheteur
Accroître les ventes

PROGRAMME

Définition et importance du merchandising dans le négoce

- Que veut dire merchandising?
- Le merchandising pour quoi faire?
- Merchandising et stratégie de développement
 - Notion de référencement
 - Plan de vente
 - Plan de stock
- Quels secteurs sont concernés
- Quels rayons sont concernés

Les objectifs du merchandising

- Rassurer
- Séduire
- Informer
- Convaincre

Merchandising outil d'amélioration de la gestion des stocks

- Les différents stocks
- La loi de Pareto rêve ou réalité

Les principales règles du merchandising

- Zone chaude
- Zone froide
- Positionnement dans le linéaire

Les différents types de merchandising

- Le merchandising de séduction
- Le merchandising d'organisation
- Le merchandising de gestion

Les outils du merchandising

- Linéaire, tête de gondole..
- Merchandising et plan de mise en avant du produit

Merchandising et promotion

- Importance Vis-à-vis du client :
 - Moyens psychologiques,
 - Physiques,
 - De stimulation
 - Simulation
- Vis-à-vis du personnel :
 - Motivation
 - Implication
 - Performance

Les étapes de la réussite d'une opération via le merchandising

- Définir les objectifs à atteindre
- Définir le type de promotion
- Sélectionner les articles
- Préparer la commande
- Communiquer : la publicité
- Passer la commande
- Mettre en avant la promotion au sein du négoce
- Mettre en place un argumentaire de vente maîtrisé par chacun
- Suivre et accompagner la promo tout au long de l'opération
- La notion de Reste A Faire
- Analyse des résultats
- Enseignement pour réussir l'avenir

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs

PRÉ-REQUIS

Première expérience dans la vente

TARIF

1990 € HT par jour (hors frais de déplacement)

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Mise en situation
Participation active de participants

METHODES MOBILISEES

Travail en surface de vente
Ordinateur - PC- Tablette
Vidéoprojecteur
Paperboard
Supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Quizz
Bati-Eval/ Bati-suivi

INTERVENANT EXPERT

Expert CP compétences supervisé par Claude Pras expert CNEFOP