

*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