



Arnaud LOZINGUEZ
Responsable pédagogique

Implantation de vitrine et mise en valeur du point de vente

Contexte

La formation **implantation de vitrine et mise en valeur du commerce** vise à acquérir les techniques de merchandising permettant d'augmenter la visibilité et l'attractivité du commerce. Des scénarios évolutifs basés sur des cas pratiques provenant du monde des entreprises locales sont soumis aux apprenants tout au long de la formation.

Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera à même d' :

- Utiliser les techniques de merchandising.
- Implanter une vitrine attractive et apporter de la valeur ajoutée à l'espace commercial.
- Objectifs induits : augmenter le chiffre d'affaires.

Public

Toute personne désireuse de se perfectionner dans les techniques de merchandising afin d'améliorer sa visibilité et ses ventes.

Prérequis

Pas de prérequis.

Durée

16 heures de formation réparties en 4 matinées de 4h, de 8h à 12h.

Contenu

1 ^{er} partie	Le merchandising ou techniques d'optimisation
Objectif	Acquérir les techniques de mise en valeur du commerce
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Objectifs, techniques et atouts. • Les spécificités du merchandising selon la surface de vente. • L'optimisation de l'assortiment, le « color blocking »
Déroulé pédagogique	Discussion dirigée, à l'aide d'un questionnaire et d'un cours.

2 ^{ème} partie	Quel produit mettre en avant ?
Objectif	Connaitre le merchandising de gestion, savoir choisir le bon produit.
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • 5B de Kepner • Les ventes constatées • Les ventes sur les données de panels • Les marges générées.
Déroulé pédagogique	Etudes de cas concrets, analyses des données, fictives, fournies par le formateur et mise en place d'une stratégie de valorisation de l'espace accordé à chaque produit.

3 ^{ème} et 4 ^{ème} parties	Mise en pratique
Objectif	Savoir réaliser une bonne implantation
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • L'optimisation de l'allocation d'espace par produit et marques • L'aménagement du point de vente et de la circulation • La mise en valeur et la mise en avant des produits • La communication sur le lieu de vente (Fidélisation, opération commerciale, PLV...)
Déroulé pédagogique	Mise en pratique, à partir des résultats d'analyses obtenus, les apprenants créeront une implantation de vitrine sous la forme d'un diaporama décrivant chacune des étapes : du choix du produit à l'implantation finale, (visionnage et analyse en groupe).

Remarques :

- Aucune répartition horaire précise ne pourra être fournie (par rapport aux parties de la formation citée ci-dessus) car cela dépendra de l'avancée des participants dans la compréhension des informations transmises, au travers de nombreuses mises en situation et exercices proposés.
- Le contenu de formation présenté ci-dessus est traité dans son intégralité. Cependant certaines parties sont plus ou moins approfondies suivant le rythme d'apprentissage des participants.

Moyens pédagogiques

Au Centre DOCEO à Papeete : 30 PC dont 16 PC portables, installés en réseau connecté à Internet haut débit. 1 vidéo projecteur et 1 tableau blanc dans chaque salle, 1 logiciel de prise de contrôle des écrans des participants.

Pour les formations dans les îles : 1 jeu d'ordinateurs déplaçables dédiés aux formations hors de Papeete.

Evaluation - Attestation - Certification

Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité de la formation.

Une évaluation à chaud de fin de formation sera remise par DOCEO et complétée par chaque participant.

Un bilan nominatif évaluant le contrôle des connaissances sera remis à l'entreprise de chaque participant à l'issue de l'action de formation.

Les PLUS DOCEO – Organisme enregistré sous le numéro 0000074 – agréé PCIE

- DOCEO met à la disposition des participants tous les exercices réalisés. Ces documents peuvent être téléchargeables via un lien Internet personnalisé.
- L'expérience des formateurs enrichie par de nombreuses formations dispensées dans le cadre de DOCEO.