

# L'essentiel du merchandising



*Arnaud LOZINGUEZ*  
Responsable pédagogique

## Contexte

Le **merchandising** est aujourd'hui décisif au sein des stratégies marketing, visuelle et commerciale des marques et enseignes. Il est acteur de l'optimisation des ventes.

Le merchandiser/personne en charge du merchandising décline l'univers et les valeurs d'une marque ou d'une enseigne, avec l'objectif d'accroître les ventes selon les attentes et besoins du consommateur. Il le guide dans son parcours, valorise le produit pour susciter son désir d'achat jusqu'à l'acte d'achat.

## Objectifs

- Optimiser la surface de vente
- Savoir mettre les références en avant dans le magasin
- Savoir mettre en place une offre promotionnelle ou événementielle
- Prolonger la présence du client en magasin et motiver l'acte d'achat

## Public

Responsables commerciaux, marketing merchandising

## Prérequis

Pas de prérequis.

## Durée

8 heures de formation

## Contenu

1 <sup>er</sup> partie	L'essentiel du merchandising
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation des atouts du merchandising</li> <li>• Visite de l'espace de vente avec les stagiaires</li> <li>• Observation, analyse des vitrines, implantations et mises en avant.</li> <li>• Débriefing</li> </ul>
<b>Moyens pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visite du ou des lieu(x) de vente avec le(s) stagiaire(s)</li> <li>- Analyse de l'espace de vente puis débriefing exposant les points positifs et les points pouvant être améliorés</li> <li>- Présentation des méthodes proposées selon le type d'enseigne</li> </ul>

<b>2<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Conseils</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Conseils et propositions de méthodes pour dynamiser l'espace de vente : balisage, implantation, vitrine, mise en avant, sens de circulation, etc...</li></ul>

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**

- DOCEO met à la disposition des participants tous les exercices réalisés. Ces documents peuvent être téléchargeables via un lien Internet personnalisé.
- Nos formations sont encadrées par une formatrice qualifiée et possédant une solide expérience de l'ensemble des métiers liés à la vente pour avoir dispensé des formations aux salariés de différentes structures en Polynésie.
- Nos méthodes d'apprentissage sont dynamiques et mettent l'accent sur la prise de parole des apprenants.
- Nos formations intègrent assez largement, outre de nombreux supports didactiques photocopiés, des moyens audio, vidéo et multimédia.
- La formatrice a également formé plus de 30 demandeurs d'emploi dans le cadre des formations « Chef de rayon » et « Magasinier – Gestionnaire de stock » depuis 2015.