

PROGRAMME DE FORMATION

Formation continue

NOM DU PROGRAMME :

Les principes de base du merchandising

NIVEAU :

Débutant

SOMMAIRE DU PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

I. Objectifs.....	2
II. Public concerné.....	2
III. Prérequis.....	2
IV. Modalités et outils pédagogiques.....	2
V. Caractéristiques.....	2
VI. Durée.....	2
VII. Dates.....	2
VIII. Programme.....	3
IX. Les conditions d'apprentissage.....	3
X. Modalités d'évaluation des acquis.....	3
XI. Sanction visée.....	3
XII. Débouchés et suite de parcours.....	4
XIII. Matériel stagiaire nécessaire.....	4
XIV. Délai d'accès.....	4
XV. Accessibilité.....	4
XVI. Tarif.....	4

I. OBJECTIFS

Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de :

- comprendre la contribution du merchandising dans la vente de produits et services
- proposer des actions visant à améliorer l'attractivité du linéaire pour développer les ventes et atteindre les objectifs économiques du point de vente

II. PUBLIC CONCERNÉ

Les publics concernés sont :

- Salariés
- Demandeurs d'emploi

Formation particulièrement adaptée, entre autres, pour :

- les vendeurs, vendeuses, conseiller(e)s de clientèle, Responsables rayon et managers.

III. PRÉREQUIS

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont :

- être, ou avoir été, en poste dans un environnement magasin

IV. MODALITÉS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Les modalités de suivi de la formation sont :

- présentiel uniquement

Les techniques pédagogiques employées sont :

- articulées autour de nombreux ateliers collectifs, analyse photos de linéaires, études de cas et échanges de bonnes pratiques entre participants

V. CARACTÉRISTIQUES

Formation qualifiante :

- Pas de caractéristiques particulières

VI. DURÉE

La durée de la formation est de :

14 heures

Soit 2 jours

VII. DATES

Formation inter et intra : dates à confirmer avec les équipes ACF.

Effectif minimum à respecter pour le démarrage de la formation : 6 stagiaires.

VIII. PROGRAMME

Découvrir les origines et les fonctions du merchandising.

Intégrer les concepts et les évolutions du merchandising,
Comprendre la dimension opérationnelle de la stratégie mix marketing d'une enseigne,
Discerner l'évolution du comportement d'achat des consommateurs,

Caractériser l'organisation de l'offre sur le point de vente.

Définir la structure d'un assortiment,
Comprendre la segmentation de l'offre produits,
Se représenter l'organisation du parcours client,
Calculer la capacité marchande du linéaire,
Différencier les différents types d'implantations,
Définir le cross-merchandising,
Décrire les caractéristiques et finalités d'une TG (tête de gondole),
Déterminer la communication sur le point de vente.

Discerner les moyens d'animation du point de vente renforçant l'expérience d'achat du client.

Décrire les merchfeeling
Intégrer les moyens de la théâtralisation de l'offre,
Identifier les critères clés pour aménager une vitrine,
Savoir préparer, mettre en place et évaluer une action promotionnelle.

IX. LES CONDITIONS D'APPRENTISSAGE

Dispositif de type inter ou intra entreprise, selon les demandes.
En groupe de 12 stagiaires maximum.

X. MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluation des acquis de l'apprenant sont :

- Test de positionnement avant la formation
- Evaluation formative au travers des différents Quizz et analyses linéaires
- Test d'évaluation des acquis après la formation (Evaluation sommative e-test)

XI. SANCTION VISÉE

Formation qualifiante :

- Modalité d'évaluation en cours de formation (ECF)
- Attestation de fin de formation
- Evaluation des acquis et de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid sous 4 mois

XII. DEBOUCHÉS ET SUITE DE PARCOURS

Débouchés :

A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes où des connaissances en merchandising sont requises.

Suites de parcours :

A la suite de ce parcours, il est possible de poursuivre vers une formation :
En gestion du point de vente.

XIII. MATERIEL STAGIAIRE NECESSAIRE

Matériel pour la formation en présentiel :

- De quoi prendre des notes (cahier, stylo, etc.)

XIV. DELAI D'ACCÈS

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation :

- Formation continue : Entre 1 et 2 mois environ

XV. ACCESSIBILITÉ

Pour des informations détaillées concernant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation), merci de consulter directement les équipes ACF.

XVI. TARIF

Pour les formations qualifiantes :

- Pour 1 personne :
 - à partir de 55 € HT / heure
 - soit à partir de 770 € HT pour les 2 jours de formation

Dernière mise à jour : 16/04/2021