

MKG-03

# MERCHANDISING : MAITRISER LE CONCEPT MARKETING POUR AMENAGER VOTRE POINT DE VENTE

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising
- Maîtriser les techniques opérationnelles
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente

## CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Situer et Organiser le Merchandising dans le Point de Vente
  - ✓ Historique du merchandising
  - ✓ Concepts et définition
  - ✓ L'intégration du merchandising dans la stratégie marketing globale
  - ✓ Les comportements des consommateurs / clients et leur évolution
  - ✓ Les aspects juridiques
- Les Techniques et Méthodes du Merchandising
  - ✓ L'organisation de l'espace de vente : objectifs marketing et commerciaux, analyses des différents espaces, règles d'organisation
  - ✓ L'implantation des rayons : règles et univers
  - ✓ Les mobiliers
  - ✓ L'implantation des produits en rayon : contraintes, organisation et choix.
  - ✓ La gestion du rayon : indicateurs de performance, d'encombrement, contribution et surface à allouer
- Réaliser une Etude de Linéaire et Optimiser son Facing
  - ✓ Comprendre la situation du point de vente
  - ✓ Analyser la situation du point de vente
  - ✓ Etudier la clientèle
  - ✓ Etudier la concurrence

- ✓ Proposer un réaménagement
- ✓ Maîtriser les différents ratios
- ✓ Développer sa rentabilité et rechercher des effets de leviers

### PUBLIC CONCERNE :

- Responsables marketing
- Commerciaux, Vendeurs / Vendeurs en magasin
- Chefs de rayon
- Collaborateurs impliqués dans une réflexion ou une action de merchandising

### DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

### ANIMATEUR :

Consultant spécialiste