



# LES CLÉS DU MERCHANDISING EN MAGASIN SPÉCIALISÉ

FORMATION YCARE

DURÉE 1 JOUR / 8 HEURES

FORMAT: PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

TARIF: SUR DEVIS

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le merchandising permet de mieux commercialiser ses produits et de mieux rentabiliser son espace pour les distributeurs. Cette formation vous apporte les principaux concepts et présente les techniques à mettre en application dans les surfaces de vente de magasin spécialisé.

## PUBLIC

Les collaborateurs intervenants au contact du patient et / ou du client en magasin spécialisé.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## INSCRIPTIONS

Inscription 15 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant par mail [contact@ycare.net](mailto:contact@ycare.net)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation powerpoint  
Ateliers pratiques

## PARTICIPANTS

1 Personne minimum  
6 Personnes maximum

## ÉVALUATION

Quizz en fin de modules  
Quizz en fin de formation  
80% de bonnes réponses requis

## SITUATION DE HANDICAP

Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.

## OBJECTIFS

- Exposer les objectifs, principes et applications du merchandising, tant qualitatif que quantitatif.
- Présenter sa mise en œuvre en tant qu'élément du marketing mix.
- Mettre en place et faire vivre de façon régulière le merchandising en magasin spécialisé
- Concevoir le parcours client dans son magasin

## PROGRAMME

### Mise en place du cadre

30 MIN

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table et recueil des attentes individuelles
- Mise en action des participants

### Orienter sa stratégie de merchandising

2 HEURES

- Inciter à l'achat, augmenter l'attractivité d'un point de vente... : analyser les avantages liés à la démarche merchandising.
- Maîtriser les étapes clés d'une démarche merchandising pour les déployer efficacement.
- Réaliser le diagnostic de son enseigne, sa catégorie ou sa marque pour évaluer les problématiques et le potentiel.

### Implantation et assortiment

4 HEURES



Atelier

- Décrypter les comportements d'achat pour adapter l'agencement global.
- Notions élémentaires de merchandising, créations d'univers au sein du magasin, repenser l'offre produit par des effets de gamme.
- Définir un concept magasin unique au service de l'expérience client : exemples et cas pratiques.
- Définir ses priorités pour optimiser son assortiment et concilier les besoins consommateurs avec les contraintes du lieu.
- Faire évoluer son assortiment en permanence pour maximiser la marge réalisée : méthodes et conseils.
- Sens de circulation, zones chaudes et zones froides : prendre en compte l'influence du trafic clients pour positionner ses familles.

### Mesurer la performance de ses actions merchandising

1 HEURES

- Déterminer les indicateurs clés et ratios de performance à suivre.
- Analyser les résultats et optimiser sa stratégie merchandising.

### Clôture et mise en action

30 MIN

- Retour sur les attentes des participants
- Quizz de contrôle de l'apprentissage

