

IDENTIFICATION

Intitulé	Stratégies et techniques de merchandising efficaces
Heures totales	8 HEURES
Modalités	Classe virtuelle avec formateur, Présentiel
Formats	Intra Entreprise, Inter Entreprise
Financements	OPCO EP - OPCO 2i - FIFPL - AGEFICE - POLE EMPLOI

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette formation permet d'acquérir les principes et outils du merchandising afin d'optimiser la présentation, la mise en valeur et la rotation des produits. Elle vise à améliorer l'expérience client, accroître la visibilité des dispositifs médicaux et favoriser la performance commerciale dans le respect des exigences réglementaires et éthiques du secteur santé.

PUBLIC

- Responsables et collaborateurs commerciaux
- Chargés de relation clients / points de vente
- Responsables marketing et communication
- Managers souhaitant structurer une stratégie de merchandising adaptée

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux et principes du merchandising appliqués au secteur médico-technique.
- Concevoir une implantation efficace des produits pour maximiser leur visibilité.
- Utiliser les techniques de présentation et d'animation des espaces pour stimuler l'intérêt.
- Analyser les performances merchandising et ajuster les actions.
- Intégrer les contraintes réglementaires et éthiques dans la stratégie merchandising.

PRÉREQUIS

- Notions de base en relation commerciale
- Connaissance du catalogue de produits et prestations

ORGANISATION DU MODULE

E-Learning	Classe virtuelle avec formateur	Présentiel	Moyens pédagogiques	Evaluation
/	8 heures	8 heures	Apports théoriques et pratiques Illustrations par exemples concrets Exercices de conception d'implantation produits Études de cas et simulations	Quiz de validation des connaissances Evaluation formateur Réalisation d'un mini-projet merchandising

PLAN DÉTAILLÉ

	CONTENU ASSOCIÉ	DURÉE
Mise en place du cadre	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation des objectifs et du programme • Tour de table et recueil des attentes individuelles • Mise en action des participants 	30 minutes
Module 1 – Comprendre le développement commercial durable	<ul style="list-style-type: none"> • Notion de durabilité dans le commerce BtoB santé • Équilibre entre performance, qualité de service et conformité réglementaire 	1 heure
Module 2 – Stratégies d'implantation des produits	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation des gammes et hiérarchisation de l'offre • Techniques de mise en avant visuelle (linéaires, présentoirs, vitrines) • Gestion des espaces contraints 	1 heure et 30 min
Module 3 – Techniques de valorisation	<ul style="list-style-type: none"> • Impact des couleurs, formes, supports visuels • Signalétique et informations claires pour l'utilisateur final • Respect de l'éthique et de la conformité réglementaire 	2 heures
Module 4 – Animation et promotion de l'offre	<ul style="list-style-type: none"> • Actions de mise en avant ponctuelles • Supports de communication adaptés • Mesure de l'efficacité des actions merchandising 	2 heures
Module 5 – Suivi et ajustement	<ul style="list-style-type: none"> • Indicateurs de performance merchandising • Analyse des retours clients et ajustements • Amélioration continue de la stratégie merchandising 	1 heure

SITUATION DE HANDICAP

Modalités	Référent handicap Ycare
Nous étudions chaque situation pour adapter la prestation de formation en fonction des besoins.	adrien@ycare.net

MODALITÉS D'INSCRIPTION

contact@ycare.net

05.31.61.41.71

www.ycare.net

Inscription 15 jours avant le début de la formation et jusqu'à 8 jours pour ajout d'un nouveau participant.