



MERCHANDISING

Objectifs :

Présenter les marchandises pour inciter le consommateur à acheter

Contenu :

Le merchandising : Définition et origine du merchandising

Démarche merchandising

Les études consommateurs

Les données quantitatives

La clientèle : Le comportement du consommateur

Bien connaître son client

Les enjeux du merchandising

Le merchandising d'organisation : Le plan masse (zones, univers, circulation, signalétique)

Le merchandising produit (les niveaux et les modes de présentation, le matériel...)

Le merchandising de séduction : Le merchandising sensoriel

La mise en valeur des produits (la théâtralisation de l'offre)

Le merchandising de gestion : Les règles de bases pour proposer une offre cohérente (Identifier le rôle de chaque produit dans l'assortiment)

Analyser la performance du linéaire.

Moyens pédagogiques :

Livret de formation. Mise en situation en entreprise et exercice sur des cas concrets

Evaluation / Attestation / Certification :

Attestation du centre de formation



Contexte : Vous permet de maîtriser les objectifs, principes et applications du merchandising afin de mettre en valeur un point de vente, adaptée à votre activité.

Durée : 4h théorie/4h en pratique sur site.

Public : Toutes personnes qui souhaitent travailler et / ou évoluer dans le secteur commercial et ayant à valoriser ses produits sur un point de vente (boutique, show room, salon...)

Prérequis : Aucune connaissance particulière

Renseignements :

87.23.06.06/ 40.43.73.88
commercial@tfsf.pf

Préinscription :

www.tahitiflightsservices.com

**Prenez votre envol
avec TFSF !**