



FORMATION – ACTION

« VALORISER VOTRE ESPACE DE VENTE »

DURÉE : 2 JOURNÉES

OBJECTIFS

- * Vous souhaitez **EVALUER** l'agencement actuel de votre commerce
- * Vous désirez **VALORISER** vos offres (Produits / Services)
- * Vous voulez **ORIENTER** la **CIRCULATION** et les **ACHATS** de vos clients

Une solution SYNERGIE-ACTIONS :

- * Des apports **TECHNIQUES** sur le **MERCHANDISING** :
 - D'**organisation**
 - De **gestion**
 - De **séduction**
- * Des **RÉPONSES CONCRÈTES** à vos questions
- * Un accompagnement **PERSONNALISÉ** dans votre point de vente par un professionnel du merchandising.

AVANT



APRÈS





PROGRAMME : DEUX TEMPS COMPLÉMENTAIRES

1^{er} TEMPS : FORMATION COLLECTIVE

Durée : 7 heures

LE MERCHANDISING MAGASIN:

- * La notion de positionnement magasin.
- * Qu'est-ce que le merchandising magasin ?
- * Qu'est-ce que le merchandising rayon ?
- * La notion de zones chaudes et zones froides.
- * L'importance du sens de circulation des clients.
- * Les modes d'organisation du mobilier et l'importance du positionnement de la caisse.
- * Mise en évidence de la circulation active et de la circulation passive.

LE MERCHANDISING RAYON :

- * Les différents types de produits et leur emplacement.
- * La constitution de l'assortiment (profondeur, largeur, cohérence).
- * Les impératifs du merchandising de gestion.
- * Les impératifs du merchandising d'organisation.
- * Les impératifs du merchandising de séduction.
- * Présentation de la grille d'observation.

AVANT



APRÈS





2^{ème} TEMPS : SUIVI INDIVIDUEL SUR SITE

Durée : 7 heures

MISE EN OEUVRE DE SON PROPRE MERCHANDISING

- * Harmonie entre la présentation extérieure et l'intérieur du magasin.
- * Analyse de son merchandising à partir de matrices spécifiques aux commerçants.
- * Analyse des points négatifs et des points positifs de son magasin en terme de merchandising.
- * Comment mettre en œuvre, un merchandising magasin adapté et " vendeur " ?
- * Les différents modes de présentation possibles.
- * Comment construire le plan merchandising de son magasin et savoir l'utiliser :
 - au niveau mobilier,
 - au niveau produit.
- * Les supports qui valorisent les produits.
- * Elaborer une présentation qui :
 - attire,
 - facilite la circulation,
 - développe les ventes de produits.

TARIF : 800 € Net de TVA par entreprise participante.

CONTACT :

- * **Pauline Cheynet** au **04 77 93 11 27** ou par courrier électronique :
synergie.actions@wanadoo.fr

Consultez notre actualité sur notre site web : www.synergie-actions.com