

OPTIMISER LA GESTION DE SON RAYON GRACE AU MERCHANDISING

Objectifs

Développer les ventes et assurer la bonne tenue de son rayon

Comprendre les techniques du merchandising et les intégrer dans sa démarche commerciale : réassortiment quotidien, mise en place de promotions, réimplantation de linéaire...

Fidéliser la clientèle en répondant à ses attentes : assortiment adapté et clair, réduction des ruptures en linéaire, information claire

Organiser ses rayons pour faire face aux rotations et aux objectifs de rentabilité

Public/pré-requis

Responsables de magasin, chefs de rayon, responsables de la gestion d'un linéaire dans un point de vente.

Méthodes et supports pédagogiques

Des études de cas sont proposées aux stagiaires pour illustrer les exposés.

La formation sera illustrée d'exemples concrets pris sur les différents points de vente de l'entreprise.

Qualification des intervenants

Formateur expert dans ce domaine de compétences

Modalités d'Organisation – d'Evaluation

Formation présentielle

Evaluation en fin de formation (Questionnaire de satisfaction, Evaluation de l'atteinte des objectifs par le formateur ; (Quizz, mini études de cas))

Validation : Attestation de stage

Effectif

Min 3 / Maxi 12 participants

Lieu

CCIM-FORMATION
ZI Manhity
97232 Lamentin

Intervenant

CCIM-FORMATION

PROGRAMME

Le merchandising : qu'est-ce que c'est ?

Marketing et merchandising : définitions, objectifs

Identifier les fonctions du merchandising : consommateurs, Fournisseurs, distributeurs

Comprendre les effets d'un merchandising efficace : réduction des ruptures, amélioration des rotations, satisfaction du client, augmentation du panier moyen, amélioration de la rentabilité...

Connaître son point de vente, son rayon et ses produits

Repérer les caractéristiques des produits à présenter, les familles et sous-familles, la codification

Identifier les choix de son entreprise quant à l'assortiment, l'implantation et la présentation des produits

Analyser ses ventes (loi de Pareto) et exploiter les informations recueillies sur la concurrence et sa clientèle potentielle pour déterminer son assortiment

Optimiser ses ventes avec un merchandising efficace

Utiliser les techniques du merchandising en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise.

Connaître les principes généraux d'implantation du point de vente et les principes des bases d'implantation du rayon : axes de circulation, zones chaudes et froides...

Remplir le rayon. Mettre en valeur les produits en rayonnage, en vitrine...

Identifier le rôle de la signalétique- Exploiter les différentes P.L.V. (publicité sur le lieu de vente). Choisir le matériel de présentation adapté

Afficher et contrôler les informations obligatoires - Actualiser son étiquetage

Tenir le rayon propre et utiliser correctement le matériel - Respecter les règles de base d'hygiène et de sécurité

Suivre les résultats de son implantation et procéder à des réajustements

COÛT
832

Renseignements et Inscriptions :

CCIM-FORMATION

Tél : 0596 42 78 78 - Fax : 0596 50 19 05

E-mail : formation@martinique.cci.fr