

# Développer ses ventes en merchandasing

## Public et prérequis

Assistant(e)s commerciaux, commerciaux sédentaires

Aucun

## Les objectifs

- Découvrir et comprendre les motivations clients
- Se positionner dans l'univers concurrentiel
- Connaître et se donner les moyens d'agir
- Rappeler les techniques de vitrine et de merchandising
- Mettre en pratique

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

- Apports théoriques et pratiques
- Etudes de cas
- Mises en situation

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

## Programme

**Qui est notre client : âge, CSP, pouvoir d'achat ?**

**Quelles sont ses exigences, ses motivations ?**

**Quelles sont les règles de merchandising à adopter ?**

**Les 10 règles du merchandising et vitrine**

**Règles de perception du linéaire (rangement, lisibilité, mobilier, ...)**

**Règles quantitatives, gammes, facing**

**Répartition des produits en fonction de leur chiffre d'affaire**

**La signalétique et P.L.V. (Publicité sur le Lieu de Vente)**

**Repères de circulation du client (tendances naturelles)**

**Les 6 règles de base de la circulation client**

## Modalité d'évaluation

- Contrôle des acquis en fin de formation
- Attestation

### CENTRES DE FORMATION

**Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune**

### DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + afpi

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

### 10 CENTRES

dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

## Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Fiche d'évaluation de stage

## Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3