

**PROGRAMME DE FORMATION
INITIATION MERCHANDISING**

OBJECTIFS	Eveiller chez les clients le désir de parcourir la surface de vente et d'acheter, cela grâce à un agencement harmonieux.
PRE-REQUIS	Cette formation ne nécessite pas de prérequis
MODALITES D'ACCES A LA FORMATION	Aucun
PROGRAMME DE FORMATION	<p><u>Jour 1 :</u></p> <p>Définition et enjeux du merchandising</p> <p>Merchandising distributeur et merchandising producteur Objectifs & rôles de chacun</p> <p>Les principes fondamentaux du merchandising La zone de chalandise Le cycle de vie du produit L'assortiment</p> <p>La mesure des performances Les ratios de performances, leur signification et usage, Le tableau de bord merchandising</p> <p><u>Jour 2 :</u></p> <p>Identité visuelle Les règles d'une identité visuelle cohérente L'ambiance couleur et la transmission du message La signalétique générale de la surface de vente : prix affichage La signalétique commerciale : carte de visites, publicité</p> <p>Agencement et merchandising : Les principes d'un bon agencement Les règles de sécurité à respecter Les règles de composition des linéaires La symétrie et les rappels visuels au niveau des formes et des couleurs</p>

	<p><u>Jour 3 :</u></p> <p>Décors de vitrines Le matériel de base nécessaire à la création de vitrines Les règles de composition pour un rendu harmonieux et cohérent Les nouveautés décoratives Les différentes opérations commerciales sous formes de rétro planning</p> <p>Mise en pratique Travail sur son projet personnel Réalisation d'une ambiance couleur et déclinaison signalétique, affichage, publicité... Training merchandising : Entraînement à la mise en valeur de ses produits</p>
DUREE	3 jours – 24 heures
PROFIL DES INTERVENANTS	Formateurs experts
EVALUATION	Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie. Evaluation du stagiaire en fin de formation par le formateur.
NOMBRE DE PARTICIPANTS	1 à 5
DATE	Voir convention de formation
LIEU	INTRA-ENTREPRISE
MOYEN PEDAGOGIQUE	Exposés théoriques, exemples concrets et étude de cas permettent aux stagiaires de s'approprier les principes et méthodes du merchandising.
COUT DE FORMATION	Voir convention de formation
FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION	Attestation de fin de stage