

**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	<u>Jour 1 :</u> Définition et enjeux du merchandising Merchandising distributeur et merchandising producteur Objectifs & rôles de chacun Les principes fondamentaux du merchandising La zone de chalandise Le cycle de vie du produit L'assortiment La mesure des performances Les ratios de performances, leur signification et usage, Le tableau de bord merchandising <u>Jour 2 :</u> 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 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

	<u>Jour 3 :</u> 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 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
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