



12-03-2024

## Techniques de merchandising

Optimiser l'impact de la vitrine d'un commerce

### Dates

Nous contacter

### Durée

1 jour soit 7 heures - en présentiel

### Tarifs

250€/personne

### Possibilités de financement

OPCO selon branche d'activités

### Lieux

GAP

### Contact

Pascale STOUVENOT

06 33 65 65 61

p.stouvenot@cci05formation.fr

### Référent Handicap

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Modalités d'accès

Entretien téléphonique

### Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :  
1 semaine avant

### Blocs de compétences

Aucun

### Équivalence

Aucune

### Passerelles

Aucune

### Suite de parcours

Aucune

## Publics

Tout collaborateur de vente

## Objectifs

Optimiser l'impact de la vitrine de son commerce

Organiser l'espace de vente au sein du magasin

Savoir présenter le produit de vente

## Pré-requis

Aucun

## Programme

### THEORIE

- Introduction au merchandising

Définition

Pourquoi le merchandising est-il essentiel ?

- La connaissance du chaland

Stimuler l'attention du consommateur

Susciter ses émotions

- La force de l'image et la vitrine

L'éclairage

Les couleurs

Le choix des tenues

Les prix

- Les règles de composition d'un visuel

- L'ambiance

Comment aménager efficacement ses articles

L'agencement des linéaires et des portants

### PRATIQUE

Savoir-faire et mise en pratique

### Moyens pédagogiques

Minimum de 3 personnes pour ouverture de session

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Documents supports de formation projetés. Alternance d'apport théoriques, d'échanges, de travaux pratiques et de réflexion.

### Encadrement

Cette formation est animée par un consultant professionnel expert dans le domaine visé

### Suivi et évaluation

Evaluation orale en cours de formation

## Débouchés

Non concerné

## Les +

Evaluation orale en cours de formation

Attestation de présence

Attestation de formation