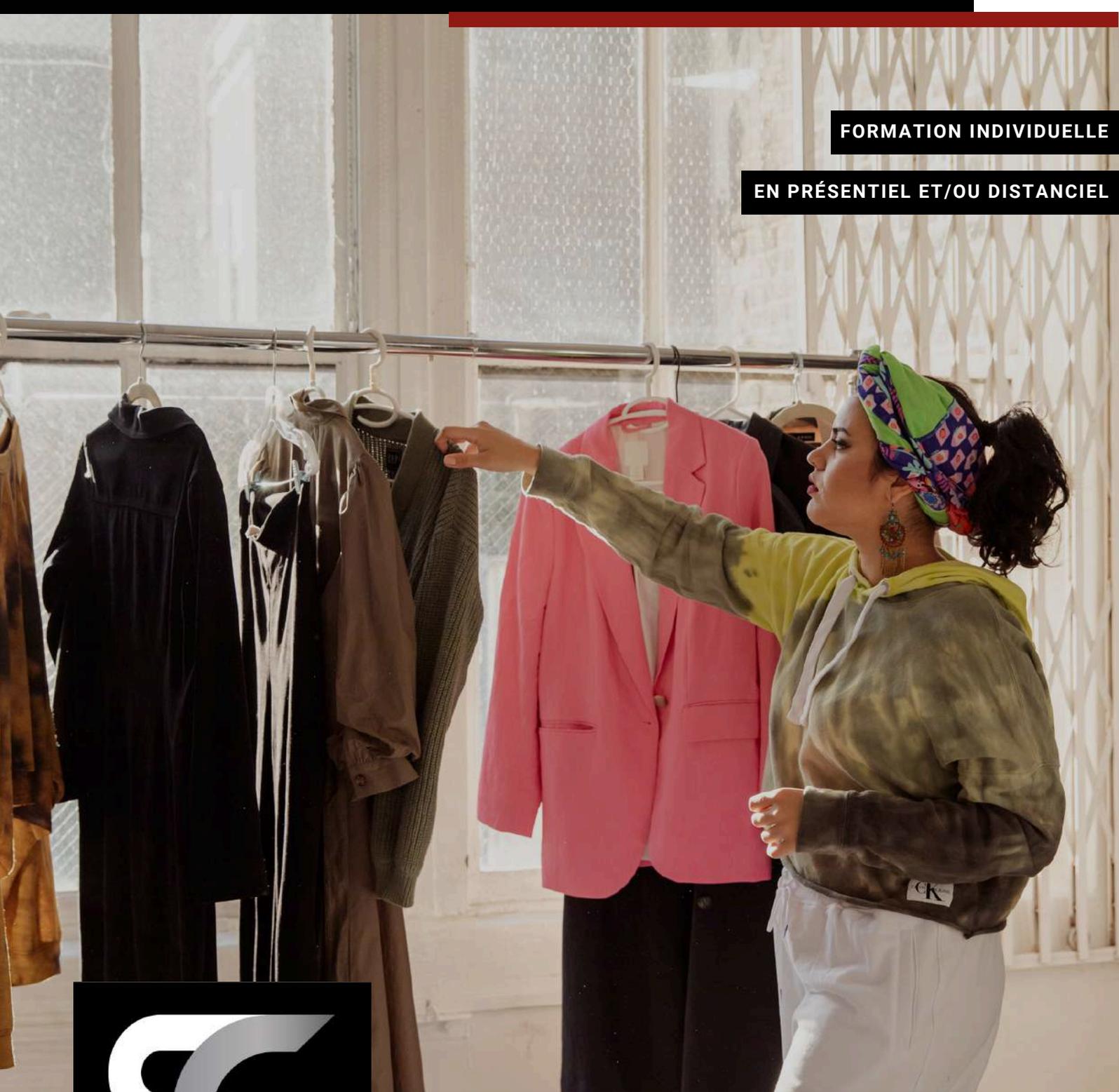


MERCHANDISING



FORMATION INDIVIDUELLE

EN PRÉSENTIEL ET/OU DISTANCIEL



ORGANISME DE FORMATION

SG FORMATION (SARL)

03 10 45 21 85

326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque

audrey@sg-formation.fr

MERCHANDISING

DURÉE

35 h (5 jours)

PUBLIC VISÉ

Tout public

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos formations sont ouvertes **toute l'année** (*contactez-nous*)

ACCESSIBILITÉ

Une **adaptation** des formations pour les **personnes en situation de handicap** est possible.

Les lieux de formation seront accessibles aux personnes en situation de handicap.

Une vérification sera établie. *Nous contacter : (Audrey, référent Handicap : 06 58 30 42 22)*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur spécialisé - Supports pédagogiques (Power-Point - Livret apprenant) -

Suivi du programme de formation - support remis sur Clé USB

SUIVI, ÉVALUATION, SANCTION

→ **Moyens permettant de suivre l'action de formation**

- Plans d'action de formation

→ **Moyens permettant d'en évaluer les résultats**

- Réalisation de travaux durant la formation (exercices et mise en situation)

→ **Sanction**

- Délivrance d'une attestation d'assiduité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Gérer l'approvisionnement et le réassort des produits
- Mettre en valeur les produits et l'espace
- Assurer le conditionnement des produits
- Installer et mettre à jour la signalétique du produit
- Lutter contre la démarque et participer aux inventaires

PRÉREQUIS

Aucun

PROGRAMME

MODULE 1 : GÉRER L'APPROVISIONNEMENT ET LE RÉASSORT DES PRODUITS

- La cadence et la saisonnalité
- L'organisation de l'espace de vente
- Les familles de produits
- Les biens et les services
- Le mobilier
- La sécurité
- La rotation des produits
- Les dates de consommation (si nécessaire)
- La présentation marchande

MODULE 2 : METTRE EN VALEUR LES PRODUITS ET L'ESPACE

- Les facteurs d'ambiance
- L'implantation des produits
- L'action promotionnelle
- La mise en oeuvre d'une animation
- Le rangement et nettoyage des surfaces de vente

MODULE 3 : ASSURER LE CONDITIONNEMENT DES PRODUITS

- Les fournitures et outils de conditionnement
- La TVA
- Le calcul du prix de vente
- La réglementation de la traçabilité
- Les organismes de contrôle

MODULE 4 : INSTALLER ET METTRE À JOUR LA SIGNALÉTIQUE DU PRODUIT

- ILV et PLV
- L'étiquetage
- La protection du consommateur

MODULE 5 : LUTTER CONTRE LA DÉMARQUE ET PARTICIPER AUX INVENTAIRES

- La démarque
- Lutter contre la démarque

MODULE 6 : MENER VOTRE ENTRETIEN VERS UNE CONCLUSION ASSERTIVE, PERFECTIONNER SON CLOSING COMMERCIAL

- Gérer la conclusion en termes psychologiques, travailler les freins et les signaux d'achat
- Appréhender la technique concession / contrepartie, réaliser le verrouillage partiel d'un accord
- Engager son interlocuteur vers une prise de décision