

MERCHANDISING - Agencement magasin - en boutique sur devis

1 jour 7 heures

Programme de formation

V2.03.07.23

Public visé

Employés polyvalents du secteur du commerce de proximité.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap après entretien avec l'organisme de formation.

Pré-requis

Pas de prérequis.

Matériel requis : téléphone avec connexion internet pour réaliser les émargements, questionnaires numériques dans la cadre de notre démarche qualité.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation en Merchandising, le participant sera capable de :

- mettre en oeuvre les missions opérationnelles du merchandising visuel
- développer l'acte d'achat en garantissant l'identité visuelle de l'enseigne
- planifier un plan de merchandising en adéquation avec la saison / l'actualité du moment

Description / Contenu

Formation sur devis dans votre boulangerie

PROGRAMME

Accueil

Tour de table des participants et points sur les autoévaluations avant formation

Préambule : la mission et le rôle du merchandising visuel

Découvrir les bases de la communication visuelle

Savoir identifier l'image de l'enseigne pour optimiser ses présentations

Déterminer les missions opérationnelles du merchandising visuel

Le merchandising visuel sur le point de vente

La théâtralisation du point de vente

Analyser les objectifs de l'enseigne

La notion de marketing croisé associée au merchandising visuel

Organiser le point de vente ; la mise en valeur des produits ou des services

L'agencement global de l'espace et des zones en boulangerie

Les règles d'implantation (6B)

Définir un parcours client Le développement des facings et l'étalage

Développer sa présentation visuelle en fonction de son contexte

Les présentations en 3D



Le groupage et les techniques de présentation visuelles en boulangerie/pâtisserie Merchandising visuel et le promotionnel

Comment implanter le promotionnel pour le secteur boulanger

Animation du point de vente

PLV et ILV

Définir un planning commercial pour l'animation des offres commerciales

Emargements des présences

Autoévaluation après formation

Questionnaire de satisfaction

Modalités pédagogiques

Les moyens pédagogiques utilisés pour la formation sont :

- l'ensemble des outils de vente courante dans un magasin dédié,

- un livret regroupant l'ensemble des documents théoriques avec zones d'annotations.

L'ensemble des apprentissages pratiques est réalisé au sein du magasin de vente en alternant :

- des phases de démonstration assurées par le formateur, que les stagiaires sont invités à reproduire en autonomie ou en binôme,

- des phases de travail personnel où le stagiaire est invité à développer ses propres outils, accompagné par le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques : démonstratif, heuristique et applicatif.

Supports pédagogiques : livret papier remis au stagiaire avec zones d'annotation.

Etudes de cas

Powerpoint

Un dossier de synthèse sera remis à chaque participant en fin de formation.

Mode d'évaluation : guide pédagogique d'évaluation

Modalités d'évaluation et de suivi

Sur le temps de formation, des échanges sont organisés pour permettre au formateur de prendre en compte les remarques, propositions et appréciations des stagiaires sur l'action de formation. L'ensemble des mises en situation pratique et des productions lors de la formation permettent un échange sur la qualité produite en fonction des objectifs.

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les compétences professionnelles précisées dans l'objectif sont :

- méthode d'évaluation formative par exercice pratique,

- mode d'évaluation : guide pédagogique d'évaluation

- auto-positionnement par questionnaire à l'entrée en formation et en fin de formation

- feuilles de présence

- questionnaire de satisfaction

Nature de la sanction de l'action de formation : une attestation de stage sera délivrée en fin de formation