

▶ DEVELOPPER L'ATTRACTIVITE DU MAGASIN ET DE SES RAYONS

DOMAINE :

GES-2012-006-FCM

POPULATION CIBLE :

Vendeurs, chefs de rayon et responsable de point de vente.

PRE REQUIS :

Expérience de la vente en magasin.

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

A la fin de la formation le participant sera capable de :

- Réaliser une implantation rayon attractive par l'utilisation judicieuse de l'espace et des moyens d'animation.

DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Travaux en sous-groupes. Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances.

PROGRAMME :

- Introduction au merchandising de séduction.
- Les règles à observer pour créer du confort d'achat.
- La théâtralisation de l'offre, la combinaison du réel et du subjectif.
- Exploiter l'espace et les allées du magasin.
- Evènements et animations promotionnelles.
- Le bon usage de la PLV et de l'ILV.
- Exercices et ateliers – proposer un agencement du magasin : proposer une mise en scène du rayon, concevoir une ILV pour rendre le rayon attrayant, faire le plan mensuel de l'allée d'actualité.