

FORMATION MERCHANDISING





Se former aujourd'hui, réussir demain

LES PRINCIPES CLÉS DU MERCHANDISING

OBJECTIFS DE LA FORMATION

✓ Valoriser l'image de la marque dans le ou les point(s) de vente.

✓ Développer le chiffre d'affaires par une mise en valeurs des collections

LES INFORMATIONS ESSENTIELLES



TARIF

INTER : 1 440 € HT

INTRA : sur devis



DURÉE

14 heures - 2 jours



PRÉ-REQUIS

Connaitre ses collections et articles



PUBLIC

Toute personne intervenant dans le ou les points de vente de la marque



FORMAT

Présentiel



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8 personnes

CONTACT

📍 35 Avenue des Peupliers,
35510 Cesson-Sévigné
☎ 06 76 67 67 91

✉ contact@vmgformation.com

🌐 www.vmgformation.fr

Les principes clés du merchandising :

- Les bases du merchandising et leur impact sur les ventes et l'image de la marque.

Les techniques de présentation des collections et articles :

- Comment agencer les produits et utiliser l'éclairage, les couleurs et les éléments visuels pour attirer les clients.

Mise en application du merchandising en magasin :

- Exercices pratiques pour réorganiser et dynamiser les espaces de vente en tenant compte des contraintes du magasin.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Comprendre les principes essentiels du merchandising



Maîtriser les techniques de présentation des collections et articles + mise en appli

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative :

Les participants sont encouragés à interagir et à partager leurs expériences et leurs points de vue pour enrichir la formation.

Mises en situation :

Des scénarios sont proposés pour permettre aux participants de mettre en œuvre les concepts abordés. Chaque mise en situation est suivie d'un feedback pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes d'amélioration.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques :

Des concepts théoriques sont exposés, suivis de jeux de rôles pour ancrer les apprentissages. Il est également possible de travailler sur des cas concrets réels préparés en amont ou proposés par les participants.

CONDITIONS D'ACCÈS

Chaque candidature sera acceptée après validation par le formateur référent et par le service administratif.

Les délais d'accès sont compris entre 1 **semaine et 3 mois** en fonction de la disponibilité du formateur.

ACCESSIBILITÉ

Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour **identifier les adaptations nécessaires**, afin de rendre nos formations **accessibles aux personnes en situation de handicap**.

Ce processus comprend **une analyse détaillée des besoins**, la création de **solutions sur mesure**, **l'ajustement des approches pédagogiques**, ainsi que la mise en place de modifications dans **les modalités d'évaluation et de certification**.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Entrée en formation

Toutes les formations débutent après avoir évalué le niveau des participants = Evaluation d'entrée.

En cours de formation

La formation fait l'objet d'échanges oraux sur des cas concrets et/ou de manipulations sur poste informatique = Evaluation formative.

Fin de formation

Toutes les formations se terminent par une évaluation des participants = Evaluation sommative.



Se former aujourd'hui, réussir demain

LES BASES DU MERCHANDISING

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Valoriser l'image de la marque dans le ou les point(s) de vente.
- ✓ Développer le chiffre d'affaires par une mise en valeurs des collections et articles

LES INFORMATIONS ESSENTIELLES



TARIF

INTER : 720 € HT

INTRA : sur devis



DURÉE

7 heures - 1 jour



PRÉ-REQUIS

Connaitre ses collections et articles



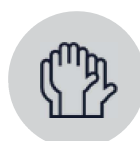
PUBLIC

Toute personne intervenant dans le ou les points de vente de la marque



FORMAT

Présentiel



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8 personnes

CONTACT

📍 35 Avenue des Peupliers,
35510 Cesson-Sévigné
☎ 06 76 67 67 91

✉ contact@vmgformation.com

🌐 www.vmgformation.fr

Les principes clés du merchandising :

- Les bases du merchandising et leur impact sur les ventes et l'image de la marque.

Les techniques de présentation des collections et articles :

- Comment agencer les produits et utiliser l'éclairage, les couleurs et les éléments visuels pour attirer les clients.

Mise en application du merchandising en magasin :

- Exercices pratiques pour réorganiser et dynamiser les espaces de vente en tenant compte des contraintes du magasin.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Comprendre les principes essentiels du merchandising



Maîtriser les techniques de présentation des collections et articles + mise en appli

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative :

Les participants sont encouragés à interagir et à partager leurs expériences et leurs points de vue pour enrichir la formation.

Mises en situation :

Des scénarios sont proposés pour permettre aux participants de mettre en œuvre les concepts abordés. Chaque mise en situation est suivie d'un feedback pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes d'amélioration.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques :

Des concepts théoriques sont exposés, suivis de jeux de rôles pour ancrer les apprentissages. Il est également possible de travailler sur des cas concrets réels préparés en amont ou proposés par les participants.

CONDITIONS D'ACCÈS

Chaque candidature sera acceptée après validation par le formateur référent et par le service administratif.

Les délais d'accès sont compris entre 1 **semaine et 3 mois** en fonction de la disponibilité du formateur.

ACCESSIBILITÉ

Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour **identifier les adaptations nécessaires**, afin de rendre nos formations **accessibles aux personnes en situation de handicap**.

Ce processus comprend **une analyse détaillée des besoins**, la création de **solutions sur mesure**, **l'ajustement des approches pédagogiques**, ainsi que la mise en place de modifications dans **les modalités d'évaluation et de certification**.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Entrée en formation

Toutes les formations débutent après avoir évalué le niveau des participants = Evaluation d'entrée.

En cours de formation

La formation fait l'objet d'échanges oraux sur des cas concrets et/ou de manipulations sur poste informatique = Evaluation formative.

Fin de formation

Toutes les formations se terminent par une évaluation des participants = Evaluation sommative.