

FICHE ACTION

REF. LOT 3-2

Intitulé de votre action : **DEVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE D'UN MAGASIN (merchandising, marketing)**

Public concerné :

Responsable de boutique, vendeur, conseiller.

Objectifs :

- > Valoriser son espace afin d'optimiser ses ventes
- > Augmenter l'écoulement des produits et la rentabilité du commerce
- > Aménager et mettre en scène une vitrine

Pré requis :

Il est recommandé de connaître les fondamentaux de la vente pour suivre cette formation

Durée en heures : 14 heures

Points forts :

- [Conseils adaptables à la surface de vente](#)
- [Conditions de formation : salle séminaire en hôtel, repas inclus](#)

Contenu pédagogique détaillé :

Identifier les comportements de consommation :

- Typologie de clientèle
- Processus d'achat
- Respecter la logique commerciale : faire beau tout en étant pratique

Mettre en place et assurer une présentation marchande des produits:

- Critères de segmentation de l'offre
- Comment implanter un rayon : dessin du rayon, positionnement prix, univers, sens circulation, hauteur tablettes
- Pourquoi et comment changer l'implantation : nouveau produit, saisonnalité...
- Les niveaux de perception de votre rayon et le « Cône » de vision : comment voit le client
- Positionner les emplacements vendeurs, travailler les têtes de gondoles et le sens de circulation
- Les opérations commerciales et leurs articulations

Rôle de la vitrine :

- Valoriser un produit
- Attirer l'attention
- Faire entrer le client
- Renforcer l'attractivité par la couleur et la lumière

▶ **Méthodes et supports pédagogiques** : pédagogie différenciée et individualisée. Formation interactive basée sur la mise en situation démonstrative (Dessins, Photos, vidéos). Remise de supports de cours aux stagiaires.

▶ **Méthodes d'évaluation** : évaluation des acquis à partir d'exercices pratiques et étude de cas.