

Maîtriser les Aspects Pratiques du Merchandising

Code : F118

Formation facilitant aux responsables marketing, chefs de rayon et vendeurs de d'assimiler les enjeux et les intérêts du Merchandising et de maîtriser ses techniques et ses méthodes.

Participants :

§
Responsables marketing, commerciaux

§
Vendeurs / Vendeuses en magasin

§
Chef de rayon

§
Collaborateurs impliqués dans une réflexion ou une action de merchandising

Objectifs :

§
Comprendre les enjeux et les intérêts du Merchandising

§
Maîtriser les techniques opérationnelles

§
Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente

Programme :

1. Situer et organiser le merchandising dans le point de vente

§
Historique du merchandising

§
Concepts et définition

§
L'intégration du merchandising dans la stratégie marketing globale

§
Les comportements des consommateurs / clients et leur évolution

§
Les aspects juridiques

2. Les techniques et méthodes du merchandising

§
L'organisation de l'espace de vente : objectifs marketing et commerciaux, analyses des différents espaces, règles d'organisation

§
L'implantation des rayons : règles et univers

§
Les mobiliers

§
L'implantation des produits en rayon : contraintes, organisation et choix

§
La gestion du rayon : indicateurs de performance, d'encombrement, contribution et surface à allouer

3. Réaliser une étude de linéaire et

optimiser son facing

§
Comprendre la situation du point de vente

§
Analyser la situation du point de vente

§
Étudier la clientèle

§
Étudier la concurrence

§
Proposer un réaménagement

§
Maîtriser les différents ratios

§
Développer sa rentabilité et rechercher des effets de leviers

Durée :

§
2 jours

Date et lieu :

§
En inter : Consulter notre
planning

§
Lieu : hôtel Idou Anfa à Casablanca

§
Les horaires sont de 09h à 17h

Formateur :

§
Expert en Marketing

Support et méthodes pédagogiques :

§
Apports théoriques et pratiques

§
Réflexions de groupe guidées par l'animateur

§
Le dernier chapitre est animé sous forme de cas
pratiques permettant aux participants de manipuler les outils du merchandising

Frais de participation :

§
6 000 DH HT par personne incluant l'animation,
les pauses café et le déjeuner

Inscription et conditions :

§
Envoyer la fiche de participation et votre bon de commande, dûment renseignés, par mail ou fax.

§
Vous pouvez télécharger le bulletin d'inscription de notre site Internet : bulletin d'inscription

Contact :

§
CHIKHI ADIB, au N° Tél. : 022 23 69 57 ou
065 33 03 89

§
par mail : inf@omf.ma

§
ou envoyer un message par formulaire : [cliquer ici](#)