



LE MERCHANDISING : CONSEILS EN AMENAGEMENT DE MAGASIN

Public – Pré-requis :

Tout collaborateur ayant un contact avec la clientèle

Objectifs :

Suite à cette formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Sélectionner les collections en adéquation avec sa clientèle
- ▶ Mettre en valeur son point de vente et ses produits

Contenu :

- ▶ **Analyse de sa clientèle :**
 - L'étude statistique
 - Les comportements et motivations d'achat
- ▶ **Le choix de ses collections :**
 - Relation avec le concept commercial
 - Définition des critères d'achat d'une monture
 - Sélection des fournisseurs et identification des modèles
 - Définition de la grille tarifaire
- ▶ **La mise en valeur des produits :**
 - L'aménagement du magasin
 - L'éclairage intérieur - extérieur
 - La mise en scène – Création de vitrines
 - Les PLV
 - Les offres commerciales

Moyens pédagogiques :

Stage Inter ou Intra-entreprise alternant apports théoriques et mises en pratique. La formation se déroulera en présentiel dans vos locaux ou en distanciel par classe virtuelle. Le stage est animé par un formateur de la société optiKESformations : S. BONNARD, E. TONNERRE

Outils pédagogiques :

Apports théoriques à l'aide de diaporamas et mises en pratique sous forme d'exercices concrets et de manipulations.

Dispositifs de suivi :

Evaluation des compétences en début de formation, en cours et fin de stage par des mises en pratique.

Durée :

7 heures

Tarif :

Inter-entreprise : 350 € TTC par participant / Intra-Entreprise : 2 200 € TTC

Sanction :

Attestation de formation

Modalités d'accès des personnes en situation de handicap :

Contactez-nous à l'adresse contact@optikesformations.com, notre référent handicap nous guidera dans l'adaptation de la formation et les modalités d'accueil spécifiques.

Délai d'accès:

A définir ensemble selon vos besoins – Nous contacter

Qualité des stages :

Taux de satisfaction générale : 92 % (2020-2022)

Mise à jour Mai 2022