



Programme de formation	Auteur : Isabelle SAHAL
Merchandising	Version : 06/04/2022

Public Visé :

Franchisés, Managers, Assistants et vendeurs magasin. D'une manière générale, toute personne travaillant en magasin et amenée à faire de la mise en place de produits.

Prérequis :

Pas de prérequis nécessaire.

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- Comment mettre en scène les gammes pour séduire les « shoppers » et déclencher l'achat
- Comment construire des solutions merchandising simples, lisibles et efficaces
- Comment faire du point de vente un véritable levier de croissance et d'image

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- D'appliquer les fondamentaux merchandising de la marque
- D'apporter plus de clarté et de lisibilité à l'offre produits
- Développer plus de rapidité et d'efficacité dans la mise en place des produits

Durée	7 heures
Horaires	9h30 à 13h00 – Déjeuner – 14h00 à 17h30
Modalité	Présentiel avec test de connaissance générale sur les règles merchandising à réaliser en amont de la formation
Nombre de participants	Entre 6 et 12 participants
Accessibilité	Accueil à partir de 9h00 en salle. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délais d'accès	10 jours francs avant le début du module et en fonction des places restantes.

Programme de la journée

Partie 1 : Comprendre le merchandising en se positionnant du point de vue du client

- a) Le rôle du merchandising (attention/séduction/information/vente)
- b) Fonctionnement et réflexes du cerveau du shopper : les mémoires, les filtres, la notion de champ de vision
- c) Les mécanismes de captation : les logiques de lecture, la compréhension immédiate

Focus : *Le jeu des différentes techniques merchandising*

Partie 2 : Le merchandising en pratique

- a) Les fondamentaux choisis (vs l'ensemble des techniques existantes)
- b) Le lien entre gamme, merchandising, & emplacement (sections, tables, meuble à chocolats, trolley)
- c) Le merchandising : exceptions et adaptations (notion de cycle de vie d'une gamme produits)

Atelier : mise en pratique avec les gammes classiques en magasin école, photos et partage des réalisations de chacun sur groupe Whatsapp.

Méthodes pédagogiques

La formation alternera présentation PowerPoint, interaction avec les apprenants (questions/réponses) et exercices pratiques

Des exercices en groupe de 2 ou 3 stagiaires pour mettre en application les techniques étudiées sur différents mobiliers (sections, libre-service, table, trolley).

Un quiz d'évaluation des objectifs sera fait en fin de session, ainsi qu'une évaluation faite en continue par le formateur.

Livrables

Support de formation (book version papier) remis au stagiaire.

Attestation de formation remise au stagiaire et à conserver par lui.

Attestation d'assiduité de formation remise au donneur d'ordre avec la feuille d'émargement signée.

Tarifs

250€ HT	Pour les adhérents à l'école Jeff de Bruges
390€ HT	Pour les non adhérents à l'école Jeff de Bruges

<p>Formateur : Valérie Hudelot Architecte d'intérieur de formation, elle s'est spécialisée dans l'architecture commerciale et l'identité visuelle au travers du merchandising avec une approche de l'espace de vente qui s'appuie sur l'analyse de l'offre produit</p>	
<p>Formateur : Isabelle Sahal Responsable Formation Réseau chez Jeff de Bruges. Est en charge des contenus pédagogiques et de l'animation des formations relatives aux connaissances produits, à la vente, la gestion de la qualité de service et des techniques de vente. Participe au développement des nouveaux projets de la marque en lien avec les clients.</p>	
<p>Formateur : Barbara Fruteau Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales</p>	
<p>Formateur : Sophie Chantrenne Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales</p>	