

METTRE EN SCÈNE SES PRODUITS


BEST

Manager – Je prends mon poste Conseiller.ère de vente – Je me développe (PRODUIT)



Responsable de magasin
Responsable de secteur ou rayon Vendeur spécialisé



En salle de formation et magasin



1 journée présentielle (7 h)
Groupe de 6 à 8 personnes



INTRA : sur demande
INTER : 250,00 € HT/jour/personne
Frais de déplacement du formateur en sus

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Développer vos connaissances et votre créativité pour organiser un espace en lien avec la stratégie de l'entreprise.
- Comprendre le comportement des clients pour agencer votre point de vente
- Maîtriser les techniques de mise en avant produit et des temps forts de la saison.
- Utiliser les leviers du merchandising pour développer votre chiffre d'affaires

Prérequis Aucun

Compétences visées

- Identifier les types de comportement client
- Préparer une opération commerciale
- Analyser le résultat d'une opération commerciale

Contenu de la formation

1. Introduction
2. Les typologies clients
3. Le parcours client
4. L'implantation et le suivi de la performance
5. Mise en scène de ses produits dans l'espace de vente
6. Savoir piloter des actions commerciales
7. Bilan

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports techniques et mises en situation (Cas et expériences clients)
- Exercices en binôme et en sous-groupe pour la mise en place des bonnes pratiques en magasin

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Mises en situation
- Evaluation de la satisfaction de la formation
- Evaluation des connaissances acquises
- Envoi d'une attestation après la formation

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACTION et membre de la Communauté des formateurs partenaires Campus.