

- Les fondamentaux du merchandising - « Pour une unité de vente marchande »

PUBLICS CONCERNÉS

Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- ✦ Mettre en valeur les linéaires
- ✦ Exposer des produits de libre service de façon efficace
- ✦ Optimiser la rentabilité des linéaires

PROGRAMME

- Définition du merchandising
- La règle des 5 bons
- L'assortiment : largeur et profondeur
- La logique d'implantation des produits
- Zone chaude / Zone froide
- Sens de circulation
- Le musée, les squelettes
- Les linéaires, les TG, les podiums
- Le cross marketing

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Mise en pratique en magasin (si possible)
- ✓ Etude des rayons en magasin (si possible)

DURÉE

2 jours