SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL

OPTIMISER UN ESPACE DE VENTE

Que ce soit dans une salle d'exposition, un magasin ou un atelier, l'entreprise est confrontée à cette même question : comment mettre en avant ses produits pour vendre plus ?
Il existe des règles incontournables qui ne laissent rien au hasard.
Cette formation vous permet de les acquérir afin de rendre votre espace de vente plus attractif pour vos clients et d'augmenter ainsi vos ventes.

OBJECTIFS

- Mémoriser les règles du merchandising pour optimiser son espace de vente
- Transférer les techniques de merchandising à son propre espace de vente

PRÉREQUIS

Se munir de photos ou plans de surfaces commerciales

PUBLIC

Chef d'entreprise
Conjoint collaborateur
Associé
Salarié

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant spécialisé Marketing Vente et expert de la dynamisation commerciale des entreprises artisanales

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : nous consulter
CMA Mulhouse : nous consulter

TARIF

245 € * pour les chefs d'entreprise (*prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)
210 € * pour les salariés (*prise en charge totale ou partielle par les OPCO)
Se renseigner auprès de nos conseillères en formation

CONTACTS

Conseillères en formation :

- BAS-RHIN
  Angélique DIEUAIDE
  03 88 19 79 18
  infofc67@cm-alsace.fr
- HAUT-RHIN
  Agnès LUSTENBERGER
  03 89 20 84 55
  infofc68@cm-alsace.fr

Chambre de Métiers d'Alsace

OPTIMISER UN ESPACE DE VENTE

PROGRAMME

1. Le merchandising, outil incontournable de l'entreprise :
- comprendre ses fonctions
- analyse de la surface
- les points fondamentaux
- la circulation du consommateur

2. Les différentes étapes :
- logique et fonctionnalité
- le zoning chaud, froid
- la valeur des emplacements, des niveaux
- le balisage, les segmentations
- le marketing sensoriel

3. Les différents types de communication :
- information sur le lieu de vente (ILV)
- publicité sur le lieu de vente (PLV)

4. Critères d'évaluation :
- élaboration de grille de notation
- analyse et mises en place d'actions correctives
- tests sur la surface de vente
- adapter les règles aux contraintes de la surface
- refonte de la surface en fonction de l'analyse
- mettre en place des outils de suivi et d'analyse

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel
Formation au plus près du contexte professionnel de chaque participant
Exploitation des plans et photos amenés par les participants pour appliquer les concepts
Mises en place ludiques permettant de créer un espace de vente respectant les règles énoncées

ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle de formation
Questionnaire de satisfaction en fin de stage