



MERCHANDISING

Doper son chiffre d'affaires en aménageant son point de vente

OBJECTIF DE LA FORMATION

Adopter des bonnes pratiques en matière d'aménagement du point de vente et développer son activité durablement.

PUBLIC CONCERNE

Commerçants, prestataires de services ayant une vitrine, responsables de magasin, managers de rayon, vendeurs.

VALIDATION : attestation de formation

DUREE : 24 heures - 1200 € euros net (prise en charge totale par votre OPCA possible)



PROGRAMME

Etablir un état des lieux de son magasin avec le diagnostic du point de vente (8h)

Effectuer un diagnostic complet du point de vente réalisé à partir d'un entretien individuel. Un rapport personnalisé vous est remis. Il mesure l'adéquation entre la présentation de votre offre et les attentes de la clientèle.

Acquérir et maîtriser les fondamentaux du Merchandising où comment rendre son magasin encore plus vendeur ! (8h)

Une journée de formation collective méthodologique et pratique est dispensée le lundi en groupe.

Passer de la théorie à la pratique : une mise en application directe et concrète au sein de votre commerce (4h)

Le formateur consacre une demi-journée à des travaux pratiques durant laquelle le commerçant bénéficie individuellement de conseils personnalisés dans son commerce de manière spécifique par rapport à ses attentes.

Etre l'acteur de son projet et théâtraliser son espace de vente (4h)

Quelques semaines après, une vérification la bonne mise en application de ces pratiques sera effectuée.

Renseignements :

Jean SOUBLIN

Conseiller Commerce
05 58 90 95 03
06 89 13 02 06
jean.soublin@landes.cci.fr

Davina MOLINES

Conseillère Commerce
05 58 90 42 97
06 30 56 34 73
davina.molines@landes.cci.fr