



### 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