

IZZO DEVELOPPEMENT

22 rue Auguste Comte 34000 MONTPELLIER
izzodeveloppement@gmail.com/06.09.13.11.08
SIRET 81024988800019 O.F 76340919334
www.izzodeveloppement.fr

Programme de Formation Merchandising

Objectifs

- Améliorer l'attrait visuel et l'agencement des produits en magasin pour augmenter les ventes et la satisfaction des clients.
- Développer des compétences en analyse de performances et en gestion de l'assortiment de produits afin d'optimiser les stocks et les promotions en boutique.

Prérequis

- Avoir une expérience préalable dans le secteur de la vente au détail, de préférence dans le prêt-à-porter.

Public cible

- Responsables de boutique de prêt-à-porter, managers de magasin et professionnels du secteur de la vente au détail souhaitant améliorer leurs compétences en merchandising.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Positionnement en amont de la formation
- Evaluation des acquis
- Evaluation à chaud en fin de formation
- Attestation de fin de formation précisant les compétences et connaissances acquises

Accessibilité : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

DELAI D'ACCES : 48H

DUREE : 35 heures

Jour 1 : Introduction au Merchandising

- Présentation générale du merchandising et de son importance dans le secteur du prêt-à-porter.
- Objectifs du merchandising.
- Compréhension des attentes et des besoins des clients.

Jour 2 : Techniques de Merchandising Visuel

- Principes de base du merchandising visuel.
- Utilisation des couleurs, lumières et espaces.
- Techniques d'agencement des vitrines et des rayons.

Jour 3 : Aménagement du Point de Vente

- Optimisation de l'agencement intérieur du magasin.
- Circulation et parcours client.
- Stratégies pour maximiser l'utilisation de l'espace de vente.

Jour 4 : Analyse des Performances et Indicateurs

- Introduction aux principaux KPI (Key Performance Indicators) du merchandising.
- Techniques pour mesurer l'efficacité des displays et des agencements.
- Études de cas et analyse de performances réelles.

Jour 5 : Stratégies de Promotion et Marketing

- Intégration du merchandising dans les stratégies de promotion.
- Planification et mise en place de campagnes promotionnelles en magasin.
- Utilisation des outils de marketing pour renforcer l'impact du merchandising.
- Mise en pratique des connaissances acquises à travers un projet de merchandising.
- Analyse critique et feedback des projets réalisés.
- Évaluation finale de la formation et certification.

TAUX DE REUSSITE A PARTIR DES OBJECTIFS OPERATIONNELS DEFINIS 2023 : 67%
TAUX DE RECOMMANDATION 2023 : 67%