FORMASUITE

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## Formation merchandising en point de vente

**Le 13/11/2026**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Transformer le point de vente en levier de croissance
- Mettre en place des solutions merchandising simples et efficaces
- Maitriser la mise en scène de ses produits pour déclencher l'achat

### CONTENU

**AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

**JOUR 1**

Matin

Etablir un diagnostic pour déterminer sa stratégie merchandising

- Evaluer la situation de son enseigne et/ou de sa marque
- Analyser les attentes et comportements des clients

Déterminer des actions merchandising ciblées

- Déterminer un profil client par action
- Poser le plan d'actions
- Les 8 étapes clés de la démarche catégorielle

Analyser les résultats des actions et les ajuster

- Retenir les bons indicateurs de performance merchandising
- Connaître les outils de contrôle internes et externes
- Anticiper les évolutions pour ajuster sa stratégie et ses actions

**Après-midi**

Le macro merchandising (point de vente)

- Optimiser la circulation dans le point de vente (flux, zonages,...)
- Déterminer les allocations d'espaces
- Analyse de rendements et détermination des bornes de linéaires
- Segmenter l'offre et déterminer l'ordre d'implantation des familles et segments sur le parcours client

**JOUR 2**

Matin

Le micro merchandising (produits)

- Gérer les assortiments efficacement
- Savoir segmenter la demande
- Structurer l'offre dans les linéaires (modes d'implantations)
- Déterminer des facings et élaborer des planogrammes

**Après-midi**

Le merchandising de la Communication sur le Lieu de Vente

- Les secrets d'une ILV (Information sur le Lieu de Vente) visible et efficace
- Développer une signalétique dans une enseigne ou un rayon
- Concevoir et implanter la PLV
- Gérer l'événementiel : connaître des outils de théâtralisation
- Utiliser les vitrines pour capter l'attention : règles de visual merchandising
- Le digital en points de vente : forces et faiblesses des nouveaux outils de PLV

**FIN DE LA FORMATION**

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

## PREREQUIS

Aucun

## PUBLIC VISE

Toute personne positionnée sur un poste de commercial

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

## DUREE

14 heures

## PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

CONTACTEZ NOUS

**Du Lundi au Vendredi**
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.