

« Améliorer son merchandising en boutique »

Parcours concourant au développement des compétences
Action de formation réalisée selon les articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Comprendre l'intérêt du merchandising au sein d'une boutique
- Placer le bon produit au bon endroit et au bon moment
- Connaître les règles générales du merchandising
- Animer le lieu de vente en relation avec son environnement et les produits
- Se professionnaliser sur la mise en valeur et l'animation des produits

NATURE DE LA FORMATION (NON CERTIFIANTE)

Cette formation est non certifiante et donne lieu à une Certification de réalisation.

PUBLIC VISÉ

- Responsable de boutique / de magasin
- Conseiller.ère de vente en boutique / magasin

PRÉREQUIS

- Avoir une première expérience dans le commerce
- Être capable de s'exprimer en français à l'oral et à l'écrit

CONTENU DE LA FORMATION

Comprendre l'intérêt du merchandising au sein d'une boutique de prêt-à-porter

- Qu'est-ce que le merchandising ?
- Les dates clés du merchandising
- Les objectifs du merchandising : faire entrer, faire rester, rechercher, rêver et revenir
- Identifier les différentes zones de présentation des produits de la boutique
- Comprendre l'utilité des vitrines, de la zone extérieure et de la zone intérieure

Utiliser les règles d'or du merchandising sur les zones intérieure, extérieure et en vitrine

- Raconter une histoire et élaborer un scénario
- Donner du sens et soigner les détails
- Respecter les volumes d'implantation et composer des thèmes de couleurs
- Respecter la cohérence des styles et la saisonnalité des produits
- Montrer l'article sous son meilleur jour
- Respecter des zones de respiration
- Comprendre les règles d'utilisation du « musée »

Appliquer la méthodologie du merchandising en vitrine

- Elaborer un scénario pour sa vitrine selon l'objectif et la cible à atteindre
- Connaître les règles légales de la réalisation de sa vitrine (ex : affichage des prix ...)
- Anticiper le changement de sa vitrine
- Passer à la réalisation d'une vitrine
- Vérifier et ajuster sa mise en scène selon l'objectif fixé

Appliquer la méthodologie du merchandising en zone intérieure

- Imaginer les thèmes et la mise en scène de la zone intérieure de sa boutique
- Réaliser un plan sur une zone intérieure
- Anticiper et planifier un changement de merchandising
- Passer à la réalisation du merchandising en zone intérieure
- Vérifier et ajuster sa mise en scène selon l'objectif fixé

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Cette formation est participative et interactive
- Des exercices pratiques (jeux de rôles, mises en situation...) sont organisés
- Les expériences sont mises en commun et sont observées et débriefées en groupe avec les formatrices
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par les formatrices

SANCTION DE LA FORMATION

- Un certificat de réalisation est remis à chaque stagiaire.

SUIVI ET ÉVALUATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Chaque stagiaire est invité à compléter un questionnaire de positionnement en amont de la formation
- Une feuille d'émargement est signée par les stagiaires et les formatrices par demi-journée de formation
- Des exercices sont réalisés en continu durant la formation
- Un tour de table est effectué en fin de journée avec les participants
- Un questionnaire d'évaluation des acquis du stagiaire est complété au début et à la fin de stage de la session
- Chaque participant est invité, à l'issue de la formation, à inscrire les objectifs qu'il compte mettre en œuvre
- Un plan d'actions individuel est validé avec les formatrices
- Un questionnaire d'évaluation des acquis et de la satisfaction à froid sera adressé au stagiaire dans les 3 mois suivant la formation

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par GROUPE SANEJO font l'objet d'une convention de formation. Le certificat Qualiopi et le Règlement intérieur sont téléchargeables sur le site.

COÛT DE LA FORMATION

Le coût de formation par jour est de 800 € nets de TVA.