

## « 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.