

## Objectifs

Maîtriser les principales règles d'achalandage de produits et de leur gestion Appréhender la notion de parcours du client Acquérir les savoir-faire du merchandising dans l'aménagement des espaces d'accueil-vente Savoir aménager un espace de vente et mettre en valeur des produits

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

## Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

## Programme

### Connaître la typologie des publics et leurs attentes en matière d'achat en boutique

Profil

Comportements

Habitudes

### Positionner sa boutique

Rôle et fonctions

Objectifs attendus

### Sélectionner les bons produits

S'assurer de l'adéquation de ses produits avec sa stratégie marketing

Mes types de produits

Le produit idéal

L'importance de la gamme de produits

Quantité

Qualité

Prix de vente et marge

### Mettre en valeur ses produits

## Savoir tirer le meilleur parti de sa boutique



2 jours - 14 heures

Code formation : Log-008

[www.adhara.fr](http://www.adhara.fr)

Aménager l'espace en prenant en compte les comportements du client (déplacement, perception visuelle, appréhension des articles)

Mise en scène des produits

Couleurs

Mobilier

Lumière

Gestion des flux...

### Savoir vendre ses produits

Vitrine

Rotation des produits

Renouvellement de la gamme

Prise en charge du client (accueil, processus de décision)

Services

### Mieux gérer sa boutique

Outils d'évaluation de la performance de la boutique