

**VT1/303**

## **UTILISER LES RÈGLES DU MERCHANDISING**

(Contenu compréhensible : 96% - Contenu cohérent avec les objectifs : 98%)

### **PRÉREQUIS**

Vous avez la responsabilité des linéaires implantés et de l'animation du hall. Vous devez en assurer l'animation par la sélection, l'implantation et la présentation dynamique et attractive des produits.

### **OBJECTIF**

Planter les produits dans le linéaire suivant les règles et les méthodes du « merchandising »

### **PROGRAMME**

- Définir les produits à planter.
- Identifier les zones d'implantation en regroupant les produits par applications.
- Planter les produits suivant les règles du « merchandising ».
- Notions d'étiquetage et de signalétique.
- Comportements spécifiques à pratiquer pour la vente en linéaire :
  - l'accompagnement
  - la présentation des actions commerciales...

### **MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :**

- Les apports théoriques sont complétés par une pratique d'implantation de produits dans un linéaire existant.
- Il est souhaitable que le participant ait déjà participé au programme VT1/301.

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION FINALE :**

- Diagnostiquer les erreurs de merchandising présent sur un site existant et proposer un plan d'action de modification/améliorations.

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :**

8

**DURÉE :**

2 jours

**PRIX :** 2400€ HT