

merchandising



objectif de la formation

réaliser les mises en scène, le facing pour valoriser les promotions et nouveautés

- utiliser le magasin pour mieux communiquer avec les clients, et accroître la rentabilité du point de vente

contenu

- définir le merchandising;
- repérer l'importance de l'achat d'impulsion;
- repérer l'importance des vols, connaître les systèmes antivols, la réglementation
- repérer les paramètres généraux d'implantation d'une surface de vente
 - localisation des secteurs et des rayons, choix de la surface de secteur et de rayon, sens de la circulation, ambiance magasin, choix du mobilier
- créer un merchandising de séduction

méthode pédagogique

apports théoriques et méthodologiques, étude de cas, études de cas d'implantation de magasin ou de rayon, repérage des différents concepts d'enseigne

durée

2 jours, 14 heures

tarif

nous consulter



mettez le cap sur votre avenir !

02 31 89 01 71 - securimer.com/inn

