

Format Élévation

ÉLEVER LES COMPÉTENCES
BOOSTER LES PERFORMANCES

+ de 20 ans
d'expérience en formation
opérationnelle



OBJECTIF GÉNÉRAL DE LA FORMATION

Permettre aux participants d'appliquer les fondamentaux du merchandising afin d'optimiser la mise en rayon, valoriser les produits, améliorer la lisibilité du magasin et contribuer au développement des ventes.

Cette formation est accessible sans prérequis et s'adresse à toute personne souhaitant acquérir ou renforcer ses compétences professionnelles.

PROGRAMME DE FORMATION 2026 MERCHANDISING



Durée : 2 jours – 14 heures



Tarif : 2600€ / Groupe de 1-6 personnes



Sophie CAJAZZO



GSM
06 96 71 13 30



MAIL
admin@format-elevation.com



COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Compréhension des principes du merchandising
- ✓ Organisation d'un rayon attractif
- ✓ Application des règles d'implantation
- ✓ Analyse d'un espace de vente
- ✓ Amélioration de la lisibilité et de l'attractivité du rayon



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Quiz de connaissances
- ✓ Études de cas
- ✓ Analyse d'implantation de rayon

1

MODULE 1 FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les enjeux du merchandising
- Comprendre son rôle
- Appliquer les principes fondamentaux du merchandising
- Organiser l'implantation des produits dans un rayon
- Favoriser un parcours client fluide et intuitif
- Adapter l'implantation en fonction des saisons et des opérations commerciales

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Les enjeux du merchandising
- Définition du merchandising
 - Impact du merchandising sur l'image du magasin
 - Contribution à l'augmentation des ventes
 - Facilitation du parcours client dans le magasin

- Les principes fondamentaux du merchandising
- Comprendre la loi des 5B de Keppner
 - Le bon produit, au bon endroit, au bon moment
 - L'importance de la visibilité des produits

- Organisation du parcours client
- Comprendre la circulation des clients dans le magasin
 - Favoriser un parcours client intuitif et fluide

Les règles d'implantation des produits

- La règle des 3 V
- Implantation horizontale et verticale
- Organisation par famille de produits

Adaptation de l'implantation

- Gestion de la saisonnalité
- Adaptation aux périodes commerciales

Analyse du point de vente

- Observation d'un rayon
- Identification des axes d'amélioration

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques interactifs
- Brainstorming
- Études de cas
- Analyse de situations en magasin
- Exercices pratiques

2

MODULE 2 OPTIMISER LA PRÉSENTATION



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser un facing efficace et permanent
- Mettre en valeur les produits en rayon
- Assurer le réassort pour éviter les ruptures
- Appliquer le principe du PEPS (Premier Entré Premier Sorti)
- Organiser et valoriser les ventes promotionnelles
- Utiliser les supports de communication commerciale en magasin

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Réaliser un facing efficace

- Mise en valeur des produits
- Respect du plan d'implantation
- Maintien de la visibilité des produits

Gestion du réassort

- Organisation du réassort
- Prévention des ruptures en rayon
- Gestion des dates (DLC / DLUO)

Application du principe PEPS

- Principe Premier Entré Premier Sorti
- Gestion des produits périssables

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthodes participatives et actives
- Exercices pratiques

Organisation des ventes promotionnelles

- Différence entre vente promotionnelle et vente normale
- Planification des opérations commerciales
- Implantation des promotions

Les supports de communication en magasin

- Identifier les supports PLV (Publicité sur le Lieu de Vente)
- Utilisation de la signalétique commerciale

Animation de l'espace de vente

- Mise en valeur d'une opération promotionnelle
- Création d'un espace attractif pour les clients
- Études de cas
- Analyse d'implantation de rayons
- Jeux pédagogiques



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ Quiz de connaissances
- ✓ Études de cas
- ✓ Analyse d'implantation de rayon



VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation
- Évaluation des compétences acquises



DÉLAI D'ACCÈS

Le temps de prise en compte de votre demande est de 72 heures. L'accès à la formation est défini soit par un calendrier si la formation est en inter-entreprise ou pour des particuliers, et selon la demande du client si la formation est en intra.



MODALITÉS D'ACCÈS

Prise de contact par téléphone ou par mail. Proposition commerciale pour les formations sur mesure - contractualisation - début de la formation.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont éligibles aux PSH. Nous adaptons notre pédagogie et nos moyens pour favoriser l'inclusion des personnes en situation de handicap.

*Un rayon bien pensé,
c'est une vente facilitée.*

Compétences. Confiance. Performance. Ensemble, faisons décoller vos résultats !

