

# Les techniques de merchandising

Rentabiliser son espace linéaire

## Ce que vous apprendrez

Dans un contexte d'exigence forte du consommateur, les techniques de merchandising ont pris une importance majeure. Le merchandising est un moyen de mieux commercialiser ses produits et de rentabiliser son espace. Cette solution, à la pointe des nouveaux développements, vous apporte les principaux concepts et les techniques essentielles pour optimiser vos actions de merchandising. La clé pour vendre plus avec plus de profit.

## Objectifs

- Comprendre les clés merchandising
- Définir et mettre en œuvre les actions de merchandising

## Pour qui ?

Responsables merchandising, responsables marketing opérationnel, responsables trade marketing, category managers, comptes clés, chefs de vente régionaux et vendeurs

## Points clés

- Le merchandising pour quoi faire ?
- Logique, définition et champ d'application
- Rôles et missions des responsables merchandising
- Définir et mettre en œuvre les techniques merchandising :
  - Les critères de base
  - Les objectifs de gestion, optimisation et séduction
- Les ratios merchandising
  - Les analyses de rentabilité commerciale
- Les outils merchandising



## Formation présentielle

*Durée conseillée*

*2 jours*

## Les pédagogies

- **Des outils :** cette solution vous apporte les techniques de base ainsi que les ratios de rentabilité des techniques merchandising
- **Des exemples :** présentation des réalisations marquantes sur le marché
- **Pédagogie variée :** alternance d'apports sur les principaux concepts et de mises en pratique