



TECHNIQUES DE MERCHANDISING POUR UN COMMERCE DE DÉTAIL ALIMENTAIRE 1J - PRÉSENTIEL -



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principes fondamentaux du merchandising pour un commerce alimentaire.
- Savoir organiser et optimiser l'espace de vente pour maximiser les ventes.
- Apprendre à valoriser les produits pour attirer l'attention des clients.
- Développer des stratégies pour augmenter le panier moyen des clients.



PUBLIC CIBLÉ

- Commerçants
- Responsables de points de vente dans le secteur alimentaire (boulangeries, primeurs, épicerie fines, fromageries, etc.).



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.



DURÉE

7 heures (1 jour)



HORAIRES DES SESSIONS

À définir



LIEU DE FORMATION

Sur site client



PRIX (HT)

À partir de 1890 € /jour



CONTENU DU PROGRAMME

1. INTRODUCTION AU MERCHANDISING (30 MIN)

- Définition et rôle du merchandising dans un commerce alimentaire.
- Les objectifs principaux : attirer, convaincre et fidéliser les clients.
- Exemples concrets de bonnes pratiques dans le secteur alimentaire.

2. ORGANISATION ET OPTIMISATION DE L'ESPACE DE VENTE (2 H)

- Analyser le parcours client en point de vente.
- Les zones stratégiques : zones chaudes et froides.
- Techniques pour organiser l'espace : linéaires, têtes de gondole, vitrines.

Atelier pratique :

Réaménagement d'un espace de vente simulé en groupes.

3. VALORISATION DES PRODUITS (2 H)

- Techniques de présentation pour attirer l'œil (couleurs, éclairage, signalétique).
- L'importance de la propreté et de l'hygiène dans un commerce alimentaire.
- Comment raconter l'histoire d'un produit pour renforcer l'intérêt du client.

Atelier :

Création de présentations attractives pour des produits spécifiques.

4. STRATÉGIES POUR AUGMENTER LE PANIER MOYEN (1 H 30)

- Techniques de ventes croisées et ventes incitatives.
- L'importance des promotions et offres spéciales.
- Utilisation des produits saisonniers pour dynamiser les ventes.

Atelier pratique :

Élaboration d'un plan promotionnel pour une semaine.



5. BILAN ET ÉVALUATION (1H)

- Récapitulatif des points abordés.
- QCM pour évaluer les connaissances acquises.
- Échange sur les premières actions à mettre en œuvre.
- Remise d'une attestation de participation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Supports techniques et fiches pratiques.
- Utilisation de photos et vidéos d'exemples de merchandising réussi.
- Atelier pratique avec simulation d'espace de vente.

MODALITÉ DE FORMATION

- Présentiel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Observation continue lors des ateliers pratiques.
- QCM avant et après la formation pour évaluer la progression.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

- Attestation de participation délivrée à la fin de la formation.
- Questionnaire de satisfaction remis en fin de session.

-> Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme «sur mesure» adapté à vos besoins spécifiques.
Ce plan de cours «sur mesure» permettra également d'établir la liste des éventuels achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : referenthandicap@kalyane.com