



FORMATION MERCHANDISING - module spécifique pour les métiers de bouche agroalimentaire

14 heures soit 2 jours

PUBLIC

Salarié/Chef d'entreprise/
Demandeur d'emploi

PREREQUIS

Aucun

DUREE

7 heures soit 1 jour

HORAIRES

8h30 - 12h00 / 13h00 - 16h30

DATE ET LIEUX

Voir devis

INTERVENANTS

Julie **BENARD**, experte en
vente et merchandising

TARIF

Voir devis

LIMITE EFFECTIF

De 4 à 9 participants

DÉLAIS D'ACCÈS

De 15 jours à 2 mois en
fonction du financement
demandé.

QUALITE ET SATISFACTION *

9,1/10

95 % satisfaction des stagiaires

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

1. Garantir un point de vente attractif
2. Utiliser les techniques de merchandising pour valoriser l'assortiment

METHODE PEDAGOGIQUES

- ✓ Formation basée sur une pédagogie active.: les apports théoriques sont ponctués d'activités ludiques, d'exercices et d'échanges avec la formatrice.
- ✓ Support utilisé :
 - des présentations et documents vidéoprojetés
 - un tableau de conférence ou paperboard
 - des quiz et des exercices d'application format papier
 - Des vidéos et photos
- ✓ Mise en pratique de certaines séquence de formation
- ✓ un livret de formation remis à chaque stagiaire

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- ✓ Feuilles de présence et certificat de réalisation
- ✓ Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- ✓ Évaluation de la satisfaction en fin de formation
- ✓ Remise d'une attestation individuelle de fin de formation
- ✓ Evaluation du transfert des acquis à M+3

* Nouveau programme



FORMATION MERCHANDISING - module spécifique pour les métiers de bouche agroalimentaire

CONTENU DE LA FORMATION

- Connaître et comprendre les bases du merchandising
- Identifier et anticiper les attentes des consommateurs
- Développer le merchandising de séduction en fonction du calendrier commercial
- Respecter la règle des 3P (propre-plein-prix) et des 6B (bon produit-bonne quantité-bon moment -bon prix- bon emplacement et avec la bonne information)
- Identifier les différents types d'implantation
- Utiliser la colorimétrie dans son implantation
- Déterminer l'implantation produit en fonction du sens de circulation, du parcours d'achat du client
- Mettre en valeur un produit dans une vitrine
- Identifier l'assortiment afin d'avoir une offre produit attractive
- Développer les ventes avec les outils de communication (PLV - ILV)



MODALITES POSSIBLES :



Formation intra- entreprise

Formation inter entreprise

Une session organisée pour les salariés d'une entreprise.

Le contenu ,la date, le lieu et le prix de formation sont fixes (voir planning).

Lieu: soit dans les locaux de l'entreprise (salle conforme), soit dans une salle louée pour l'occasion.

La salle de formation sera louée à un prestataire respectant les dispositions en matière d'accessibilité des personnes en situation de handicap

Date: en fonction des disponibilités des salariés.

Un mode de formation qui facilite le partage d'expérience entre les stagiaires issus de plusieurs entreprises et secteurs d'activité.

Le programme peut être **adapté** au contexte et modifié en fonction des attentes.

ORGANISATION POSSIBLE:

- En présentiel
- En distanciel

- En présentiel
- En distanciel

RYTHMES POSSIBLES:

- En continu
- En discontinu

- En continu
- En discontinu

En cas de situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques, n'hésitez pas à contacter notre référente Elodie COTTE au 0692 988 445



www.helloacademie.re



COMMENT FAIRE FINANCER SA FORMATION



VOTRE OPCO PEUT VOUS AIDER A FINANCER VOS FORMATIONS CHEZ HELLO ACADEMIE

La liste des 11 OPCO classés selon le secteur d'activité :

- Culture, tourisme, industrie créatives, médias, loisirs, sport : AFDAS
- Services financiers, assurances et conseil : ATLAS
- Cohésion sociale : Unification
- Entreprises à forte intensité de main d'œuvre : AKTO
- Agriculture, pêche, agroalimentaire : OCAPIAT
- Interindustriel : Opco 2i
- Construction : Constructyts
- Mobilités : Opco Mobilités
- Entreprises de proximité : Opco EP
- Santé : Opco Santé
- Entreprises du Commerce : Opcommerce

MODALITES INSCRIPTION

Pour les modalités et les délais d'accès à cette formation,
Contactez nous :



0692 988 445



helloacademie@gmail.com



Du Lundi au Vendredi 8h00 - 17h



www.helloacademie.re