



# 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

\*

- Nombre de session : 2
- Nombre de participants: 20



[www.helloacademie.re](http://www.helloacademie.re)

19/06/2024



## 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](http://www.helloacademie.re)

19/06/2024

## Le Projet de Transition Professionnelle (ex CIF)

SALARIÉS

RECONVERSION



Le Projet de de Transition Professionnelle (PTP) , est un dispositif de financement de la formation. Adapté pour le financement d'une formation en transition professionnelle comme la création d'une entreprise, il vous sera utile pour mener à bien votre projet d'entrepreneuriat. <https://www.transitionspro-reunion.fr/>

## L'Aide Individuelle à la Formation (AIF)

DEMANDEUR D'EMPLOI



Au chômage inscrit auprès de France Travail, vous avez à tout moment la possibilité de suivre une formation qualifiante pour accéder au marché de l'emploi. Il n'est pas nécessaire d'être indemnisé pour prétendre à cette aide. Renseignez-vous auprès de France Travail

## Les OPCOS

SALARIÉS

Une fois l'adhésion à l'**OPCO** correspondant à votre société terminée, le **chef d'entreprise** peut entreprendre les démarches pour réaliser le **financement** des formations des salariés. Après avoir envoyé le programme et la convention de formation, l'OPCO vous renvoie un accord de prise en charge à remettre à l'organisme de formation.

### LA LISTE DES 11 OPCOS



## L'Accompagnement Formation Réussite Région (AF2R)

DEMANDEUR D'EMPLOI



Eligible pour les demandeurs d'emploi résidant à La Réunion depuis plus d'un an, le dispositif offre une prise en charge potentiellement à 100% en fonction du montant de la formation (voir les plafonds spécifiques). Non applicable aux actifs, fonctionnaires indemnisés et bénéficiaires du RSA. Pour plus d'informations et conditions détaillées, visitez le site de la région réunion.



# COMMENT SE FAIRE REMBOURSER SA FORMATION

## Le FAFCEA

CHEF ENTREPRISE

ARTISAN

Le FAFCEA concerne spécifiquement : les chefs d'entreprise non salariés exerçant une activité artisanale ; les conjoints collaborateurs ou associés. Si votre entreprise est à jour de sa contribution vous pouvez demander une prise en charge financière de vos formations. Attention: dossier à déposer avant la formation

<https://www.fafcea.com/je-depose-ma-demande/>



## FAF AGEFICE

CHEF ENTREPRISE

REGISTRE DES COMMERCE ET SOCIÉTÉS

AUTOENTREPRENEUR

Afin d'être éligible au dispositif, vous devez tout d'abord vérifier que vous êtes bien ressortissant de l'AGEFICE en vous référant à votre attestation URSSAF concernant la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP), et vous devez être à jour de votre cotisation. La demande doit être faite au préalable et transmise au moins 1 mois avant le début de l'action de formation.

<https://communication-agefice.fr/>



## VIVEA

AGRICULTEUR

CONJOINTE COLLABORATRICE

Chaque agriculteur dispose au maximum de 3 000 € de prise en charge par an pour se former. Pour pouvoir bénéficier d'un financement de VIVEA (hors congé formation), le stagiaire doit nécessairement :

- être contributeur VIVEA,
- être à jour de sa contribution formation,
- être en activité.



**PLUSIEURS AUTRES DISPOSITIFS DE PRISE EN CHARGE EXISTENT.**

**VOIR VOTRE CONSEILLER**



[www.helloacademie.re](http://www.helloacademie.re)