LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING

LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING

Ref. SA68

Durée :

2 jours (14 h.)

Les participants et leur pré-requis :

Personnels en charge de l'accueil, hôtesse de caisse et vendeur point de vente.

L'organisation :

Lieu : A déterminer Occitanie

Dates : à déterminer

Horaires : 08h30 17h00

Coût par participant :

670 € HT
(804 € TTC)

Renseignements et inscriptions :

Sabine ACCO

LES OBJECTIFS :

- Développer le potentiel professionnel.
- Sensibiliser des participants dans leurs quotidiens sur l'accueil client et sur les fondamentaux du merchandising. Cette formation permet de mieux se positionner et d'acquérir des repères et des techniques pour assumer pleinement son rôle d'accueil client.

NOTRE CHOIX PEDAGOGIQUE ET LES MODALITES D'EVALUATION:

L'apprentissage par l'expérience vécue de l'animateur et entrainement direct.
Attestation de formation.
Formation blended suivi individuel post-formation.
Accès 6 mois gratuit a un espace sécurisée AJShifte pour encrage de vos acquis.
Attestation d'acquis d'expérience (AAE).
Réflexion de groupe.
Travaux individuel.
Travaux pratiques directement dans les locaux.
Apports du formateur 24h/24h sur www.aj-shifte.com.
Plan d'action spécifique de suivi (PA.S.S).

Evaluation qualitative et quantitative effectuée par les participants en fin de formation

LE CONTENU DE LA FORMATION :

- **L'image donnée par l'hôtesse d'accueil et de caisse ainsi que les vendeurs**
  - Les enjeux d'une bonne présentation : la règle des 4x20.
  - Le verbal et le non verbal de la relation client.
  - Les expressions à éviter.
- **Mieux diriger un dialogue client**
  - Poser les bonnes questions.
  - Typologie des questions essentielles pour conduire une communication client.
  - Reformuler les attentes (comprendre et diagnostiquer la situation).
  - Répondre ou ne pas répondre aux questions.
  - Choisir et structurer ses arguments (quel type d'argument pour quelle réponse,).
  - Savoir argumenter de façon structurée (A.P.B).
- **Construire l'assortiment du magasin**

- Les critères de choix.
- La règle ABC.
- Hauteur de l'assortiment.
- Test de merchandising.

La TVA promotion démarque inconnu et merchandising

- Calcul du pris de vente TTC à partir d'un objectif de marge commerciale en pourcentage.
- Le coefficient multiplicateur de la marge commerciale.
- La marge d'un rayon.
- Démarque connue promotionnelle.
- Démarque connue solde.
- Démarque inconnue.