

# COMMERCE

## Fondamentaux du commerce

### Le merchandising

**Formation à destination des personnes en charge de linéaires**  
Formation basée sur l'interactivité (exposé théorique, exemples, quizz, exercices, étude de cas)

#### LES DEFINITIONS

#### LES INTERETS DU MERCHANDISING

#### LES 3 AXES DU MERCHANDISING DE DISTRIBUTION

Choix / répartition / implantation

#### LE CHOIX : « ASSORTIMENT DE PRODUITS CHOISIS DE MANIÈRE CONSCIENTE »

Les attentes des consommateurs (typologie des clients).

La constitution d'un assortiment, diagramme de sélection.

Les nouveautés.

Les unités de besoin.

L'échelle des prix.

#### LA REPARTITION DU LINEAIRE

Le linéaire du sol disponible—le linéaire développé disponible.

Les cas des produits de grande consommation, produits saisonniers, produits mode.

#### L'IMPLANTATION

Objectif trafic.

Les phases de la vente.

Les lois de vision.

Le sens de circulation, les zones chaudes et les zones froides.

Où placer les différents produits : marques distributeur, premiers prix et les marques nationales.

Les différents types d'implantation.

Les critères de regroupement des produits.

Le jeu des couleurs—création de contrastes.

Les différents types d'achat.

Le plan d'implantation.

Le squelette d'implantation

#### LES TG

Nombre et type de produits

Type de l'implantation.

Durée de vie.

#### L'ANALYSE CHIFFREE DU MERCHANDISING

Les outils

L'analyse de l'efficacité d'un assortiment.


La rentabilité linéaire.

Au terme de la formation, le participant maîtrisera les règles du merchandising et saura appliquer les techniques pour exploiter au mieux ses linéaires afin de développer ses ventes quantitativement et qualitativement.

D'autres besoins en  
management, coaching ou  
sur la gestion et le dévelop-  
pement de vos Ressources  
Humaines :

 03 26 08 10 94

 reims@rh-partners.com

 [www.jarryconseil.fr](http://www.jarryconseil.fr)  
[www.rh-partners.com](http://www.rh-partners.com)

Groupe de 5 à 12 personnes

2 jours

Tarif à partir de 2400 € HT