

COMMERCE

Fondamentaux du commerce

Tenue des rayons

Formation à destination des personnes en charge de linéaires

Formation basée sur l'interactivité (exposés théoriques, étude de cas-jeux de rôle, analyse photos et vidéos)

LES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

LES DIFFERENTS PARAMETRES DE LA TENUE D'UN RAYON

Le remplissage
L'étiquetage (étiquette papier / étiquette électronique de gondole)
La signalétique et affichage promotionnel
Le rangement et la propreté
La réouverture de 17h00

L'ORGANISATION DE LA RESERVE

Organisation (palette complète, picking, promotions catalogue)

LA PREPARATION DES REASSORTS

LA PRISE EN CHARGE DES TETES DE GONDOLE

La planification
La présentation des produits

LA GESTION DES RUPTURES

La gestion des stocks
L'approvisionnement du linéaire

L'ACCESSIBILITE DES RAYONS

LE RESPECT DES IMPLANTATIONS


La présentation des produits
La localisation des produits
La dimension accordée aux produits


LA FICHE D'EVALUATION DE MON RAYON

Au terme de la formation, le participant saura discerner les attentes des consommateurs et aura acquis une méthodologie d'organisation de la mise en rayon

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
www.rh-partners.com

Groupe de 5 à 12 personnes

1jour

Tarif à partir de 1200 € HT