

LC-FORMATIONS

# Merchandising

- IMPROVEMENT
- DEVELOPMENT
- SOLUTION



## PROGRAMME DE FORMATION

### MERCHANDISING



LC FORMATIONS  
Conseil & Développement

Document remis au stagiaire avant son inscription  
(Article L 6353-8 du Code du Travail)

Version du 01/01/2023

# Merchandising

## Objectifs professionnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre l'importance d'une vitrine
- ✓ Construire sa vitrine
- ✓ Intégrer les principes
- ✓ Adapter et faire évoluer sa vitrine

## Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

## Public

Le public concerné est : tout public.

## Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Aucun .
- Niveau exigé : Débutant .

## Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée .

Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques



**LC FORMATIONS**

**5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze**

8379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Declaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d' Occitanie

L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

Cours avec apports théoriques et mises en pratiques immédiates sur lieu concerné.

#### Outils pédagogiques :

Il s'agit d'une formation individuelle, en face à face.

- Nous privilégions une démarche pédagogique pratique et conviviale avec la mise en application immédiate des conseils vus.
- La répartition pédagogique est la suivante : 30 % d'apports théoriques et de connaissances et 70 % de pratique.
- La participation active et l'expérimentation du stagiaire est largement privilégiée.

#### Supports pédagogiques :

- Nombreux exemples visuels
- Travail sous forme d'ateliers
- Échanges de pratiques
- Entraînement par des mises en situation

Prise en compte du handicap : merci de contacter Mme Castillon pour toute demande d'aménagement spécifique.

## **Éléments matériels de la formation**

Equipements divers mis à disposition : Non nécessaire

Documentation : Photos d'exemples.

## **Compétences des formateurs**

Le formateur référent possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation sera assurée par Monsieur Virgile Bonhomme Formateur Visual Merchandising.

## **Contenu de la formation**

### **PARTIE 1 - La vitrine, premier point de contact avec le client (36h)**

- Identifier les différents styles et types de vitrines
- Comprendre sa clientèle et définir le message à délivrer
- Comprendre l'importance d'un calendrier de rotation des vitrines

### **PARTIE 2 - Construire sa vitrine (40h)**

règles de composition

#### **LC FORMATIONS**

**5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze**

8379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie



- Savoir choisir les bons produits
- Suivre les étapes de préparation et de réalisation en gérant son temps
- Apprendre à faire le relais de la vitrine en magasin
- Entretenir sa vitrine et gérer les imprévus

### **PARTIE 3 - Les principes merchandising (36h)**

- Connaître les principales règles de présentation des produits (classement vertical/horizontal, volumes, pyramides, symétrie...)
- Savoir adapter les quantités de produits en fonction des objectifs
- Comprendre l'impact visuel et sensoriel du point de vente
- La tenue du point de vente : propreté, rangement, présentation des produits, etc.

### **PARTIE 4 - Adapter sa vitrine à ses contraintes (38h)**

- Gérer sa vitrine en fonction d'une préconisation
- Créer sa vitrine de A à Z sans préconisation
- La notoriété des marques
- Les particularités locales
- Les négociations et offres du fournisseur

## **Suivi et évaluation**

### **Exécution de l'action**

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur

### **Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)**

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Exercices pratiques

Renseignements / Contact : Laurène Castillon - 06 69 23 18 16 - [contact@lc-formations.fr](mailto:contact@lc-formations.fr)



**LC FORMATIONS**

**5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze**

8379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318

claration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie