



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

MAÎTRISER LE MERCHANDISING POUR UNE EXPERIENCE



FORMATION MAÎTRISER LE MERCHANDISING POUR UNE EXPÉRIENCE

➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Comprendre les principes fondamentaux du merchandising et leur impact sur l'expérience client.
- Apprendre à optimiser l'agencement, la présentation des produits et l'atmosphère en magasin pour influencer positivement les comportements d'achat.
- Maîtriser les techniques de merchandising visuel et digital pour attirer, retenir et convertir les clients.
- Concevoir des espaces de vente créatifs et engageants qui renforcent la fidélité client et augmentent les ventes.

➔ 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) : Améliorer les compétences en merchandising pour une expérience client immersive et engageante.

➔ PUBLIC

Commerçants, responsables de points de vente, responsables marketing, et toute personne travaillant dans la gestion d'un magasin ou la mise en place d'expériences client en ligne ou en magasin.

➔ PRÉ-REQUIS

Aucune expérience préalable requise, mais des connaissances en gestion de point de vente ou en marketing sont un plus.

➔ DURÉE

Cette formation se déroulera en 50 heures sur 7 jours.
Horaires et Dates : Voir convention de formation.

➔ TARIF

Sur demande.

➔ 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.



FORMATION MAÎTRISER LE MERCHANDISING POUR UNE EXPÉRIENCE

➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours théoriques et ateliers pratiques de mise en scène visuelle et d'agencement.
- Études de cas, visites de magasins, et analyse d'expériences réussies.
- Programme de formation détaillé remis aux stagiaires.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Vidéos, fiches pratiques, et outils numériques pour le merchandising digital.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap peuvent rejoindre la formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Les formateurs sont des experts en merchandising et design d'espaces de vente, avec une forte expérience dans la création d'expériences client en magasin et en ligne.



FORMATION MAÎTRISER LE MERCHANDISING POUR UNE EXPÉRIENCE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING (5H)

- Les principes de base du merchandising et leur impact sur les ventes
- Comportement des consommateurs et influence du merchandising
- Différences entre merchandising visuel, digital et expérientiel

PARTIE 2 - OPTIMISER L'AGENCEMENT D'UN POINT DE VENTE (10H)

- Organisation de l'espace de vente et parcours client
- Techniques pour maximiser l'espace de vente et améliorer la circulation des clients
- Utilisation des zones chaudes et zones froides pour optimiser la visibilité des produits

PARTIE 3 - MERCHANDISING VISUEL : ATTIRER L'ATTENTION (10H)

- Créer des vitrines attractives et innovantes
- Techniques de présentation des produits (disposition, éclairage, couleurs)
- Utilisation de la signalétique pour guider et influencer les décisions d'achat

PARTIE 4 - MERCHANDISING SENSORIEL (5H)

- L'importance de l'ambiance : musique, éclairage, odeurs
- Influence des émotions sur les décisions d'achat
- Créer une expérience sensorielle unique pour fidéliser les clients

PARTIE 5 - MERCHANDISING DIGITAL ET E-COMMERCE (10H)

- Optimisation des boutiques en ligne pour améliorer l'expérience utilisateur
- Techniques de merchandising digital : placement des produits, navigation, pages d'accueil
- Utilisation de l'intelligence artificielle et des recommandations personnalisées

PARTIE 6 - STRATÉGIES POUR UNE EXPÉRIENCE CLIENT IMMERSIVE (5H)

- Intégrer le storytelling dans le merchandising pour une expérience plus engageante
- Créer des expériences interactives en magasin et en ligne
- Évaluer et améliorer continuellement l'expérience client

PARTIE 7 - SIMULATIONS ET MISE EN PRATIQUE (5H)

- Mises en situation : agencement d'un espace de vente et création de vitrines
- Études de cas réels de stratégies de merchandising réussies
- Analyse des résultats et feedback personnalisé



FORMATION MAÎTRISER LE MERCHANDISING POUR UNE EXPÉRIENCE

→ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Évaluations continues à travers des exercices pratiques, des études de cas, et des simulations de scénarios de merchandising.
- QCM final pour valider les acquis en techniques de merchandising.



LC FORMATIONS

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

LC FORMATIONS

5 IMPASSE DES MOUETTES 30220 SAINT LAURENT D'AIGOUZE
SIRET 88379731800028 - 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