



**LC FORMATIONS**  
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

# MERCHANDISING



# FORMATION 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

## ➔ DURÉE

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 MERCHANDISING

## ➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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 :** Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

### ÉLÉMENTS MATÉRIELS DE LA FORMATION

Equipements divers mis à disposition : non nécessaire

Documentation : Photos d'exemples

### COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Le formateur référant 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.



# FORMATION MERCHANDISING

## ➔ **CONTENU DE LA FORMATION**

### **PARTIE 1 - LA VITRINE, PREMIER POINT DE CONTACT AVEC LE CLIENT**

- 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**

- Apprendre les règles de composition
- 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
- Entretien sa vitrine et gérer les imprévus

### **PARTIE 3 - LES PRINCIPES MERCHANDISING**

- 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**

- 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



# FORMATION MERCHANDISING

## ➔ 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



**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