

RENDRE ATTRACTIF SON POINT DE VENTE

✓ Objectifs :

Donner une cohérence entre l'image de l'enseigne et le visuel du point de vente,
Orienter le client : implantation, PLV,
Valoriser les produits pour inciter le client à l'achat en vitrine, dans les linéaires.

👤 Public visé :

Services administratifs en charge des dossiers de candidature
Direction des services juridiques
Directions administratives et financières
Services commerciaux responsables des marchés de l'état et des collectivités territoriales
Tout autre profil nous contacter

📋 Prérequis :

Qualités requises : rigueur, organisation, sens pratique

➡ Modalités et délais d'accès :

La formation est accessible via les dispositifs suivants :

- France Travail
- Formation professionnelle
- Reconversion professionnelle

Pour tout autre profil consultez-nous.

ETAPES D'INSCRIPTION :

1. Demandeurs d'emploi :
 - Analyse du besoin
 - Devis établi par le centre de formation (plateforme KAIROS)
 - Validation du devis par le demandeur d'emploi (plateforme KAIROS)
 - Validation ou non de l'accord de prise en charge par POLE EMPLOI (plateforme KAIROS) et admission.
2. Professionnels et autres :
 - Analyse du besoin
 - Proposition commerciale (Devis)
 - Admission

Les délais d'accès sont compris entre 2 jours à 3 mois, selon le dispositif de financement mobilisé.



Type de formation :
Formation courte



Filière de formation :
Commerce, achats, international



Niveau de sortie de la formation :
Attestation de stage



Durée de la formation :
2 jours / 14H00

Coût de la formation :
555 €



Prise en charge :

- OPCO
- France Travail
- Entreprise
- Financement personnel



Prochaines sessions :
A déterminer



Accessibilité handicap :
Site répondant aux conditions d'accessibilité et desservi par un réseau de transport urbain
Pour plus d'informations, consultez notre page



SKILLFOR Campus
Pôle Consulaire de Formation
Rue Aubin Edmond – Quartier Case Navire
97233 SCHOELCHER
0596 42 78 78
www.skillforcampus.com



Gestionnaire de formation :
Roselyne BRADOR
accueil_skillfor@martinique.cci.fr
05 96 42 78 97

Modalités pédagogiques :

Formateur expert avec une spécialisation approfondie dans ce domaine de compétence.
Alternance d'apport théorique et de mise en situation pratique

Programme :

Le suivi du chiffre d'affaires et le merchandising actualisé

La rentabilité d'un linéaire
La mesure de l'impact financier selon les critères d'implantation
L'analyse des ratios clés
L'exploitation des outils de gestion : Le panier moyen et le panier article

Les enjeux du merchandising

Les évolutions du commerce moderne
Qui sont nos clients ?
Age, CSP, pouvoir d'achat, motivation, ...
Les exigences et les attentes du client
La nécessité et les apports du merchandising : quelles sont les règles à adopter ?

La cohérence entre l'image de l'enseigne et du magasin

L'assortiment et les paramètres d'implantation
La mise en place de la signalétique magasin
La perception du linéaire : lisibilité, rangement, Mobilier.

La valorisation des produits pour inciter à l'achat

La clarté de l'offre
Les différents types de présentation marchande
La stratégie d'implantation des produits
La vitrine et ses règles
L'harmonie des couleurs
Mises en pratique : vitrine, présentation marchande, en rayon.

☆☆☆ **Modalités d'évaluation :**

Evaluation en fin de formation :

Questionnaire de satisfaction

Evaluation de l'atteinte des objectifs par le formateur : (Quizz, mini études de cas)

Suites de parcours et débouchés :

Suites de parcours : sans objet

Equivalences/Passerelles : sans objet

Emplois visés : sans objet

Les points forts de la formation :

Un cursus visant à former des professionnels.

Chiffres clés :

Nombre de stagiaires (juillet 2021 à juillet 2024): sans objet

Taux de satisfaction : sans objet

Taux de recommandation : sans objet