

Programme de formation

Marchandisage – Perfectionnement (14h)

Présentation générale

Cette formation de perfectionnement en merchandising s'adresse aux professionnels souhaitant approfondir leurs compétences en animation et optimisation de l'espace de vente. Elle permet d'acquérir des méthodes avancées afin d'augmenter l'attractivité des rayons, d'optimiser la rentabilité et d'améliorer l'expérience client.

Objectifs pédagogiques

- Analyser l'efficacité d'un plan merchandising existant.
- Déployer des techniques avancées d'implantation et de mise en valeur des produits.
- Utiliser des indicateurs de performance pour mesurer l'impact du merchandising.
- Adapter le merchandising en fonction des comportements clients et de la saisonnalité.
- Concevoir et piloter des animations commerciales performantes.

Compétences visées

- Réaliser un diagnostic merchandising complet (parcours client, zones chaudes/froides, visibilité, niveaux de lecture).
- Construire un zoning et des planogrammes optimisés selon les objectifs commerciaux et les typologies clients.
- Mettre en œuvre les règles d'implantation avancées : facings, multi-placements, cross-merchandising, stocks tampons.
- Concevoir une mise en scène visuelle cohérente avec l'identité de marque (PLV/ILV, éclairage, codes couleurs).
- Piloter des animations commerciales à ROI maîtrisé (brief, budget, rétroplanning, évaluation).
- Exploiter des KPIs : trafic, taux de transformation, panier moyen, CA/m², rotation et couverture de stock, rupture.
- Mettre en place une démarche test & learn : A/B testing, variantes d'implantation, lecture des résultats et itérations.
- Utiliser des outils digitaux de planification et de suivi (planogrammeurs, tableaux de bord, photo-reporting).
- Manager l'exécution en point de vente : briefs, check-lists d'audit, contrôle qualité et conformité d'affichage prix/promo.
- Adapter l'offre et la théâtralisation à la saisonnalité, aux opérations commerciales et aux profils clients.

Public concerné

Responsables de magasin, managers de rayon, merchandiseurs, chefs de secteur et toute personne déjà initiée aux bases du merchandising.

Prérequis

Avoir suivi la formation « Merchandising – Animation du lieu de vente » (14h) ou disposer d'une expérience professionnelle équivalente.

Durée et modalités

Durée : 14 heures (2 jours).

Modalité : Présentiel ou distanciel selon les besoins du client.

Programme détaillé

Jour 1 :

- Analyse approfondie du lieu de vente : circulation, zones chaudes et froides, optimisation de l'espace.
- Méthodes d'implantation avancées : cross-merchandising, implantation stratégique par typologie de clients.
- Techniques visuelles et sensorielles : éclairage, signalétique, PLV innovantes, expérience immersive.
- Étude de cas pratiques sur des plans merchandising réels.

Jour 2 :

- Indicateurs de performance : taux de transformation, panier moyen, CA/m², rotation des stocks, couverture et ruptures.
- Pilotage d'animations commerciales : conception, budget, planification et évaluation des résultats.
- Merchandising et digitalisation : QR codes, écrans interactifs, data merchandising, photo-reporting.
- Mise en situation et atelier pratique : création d'un planogramme et d'un book guidelines merchandising.

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, études de cas, ateliers pratiques, mises en situation et retours d'expérience. Travail sur cas réels et problématiques apportées par les participants.

Moyens pédagogiques et techniques

Supports de formation remis aux stagiaires, vidéoprojecteur, paperboard, cas concrets multi-secteurs, gabarits de planogrammes et check-lists d'audit merchandising.

Modalités d'évaluation

Évaluations formatives (quiz, ateliers, restitutions intermédiaires) et évaluation sommative en fin de formation (étude de cas, soutenance orale et grille critériée des compétences).

Validation

Attestation de fin de formation remise aux participants ayant suivi l'intégralité de la formation.