

Plan de cours

Objectifs de la formation :

- Identifier les facteurs qui influencent le consommateur dans son processus d'achat
- Démontrer les différentes techniques de merchandising percutant
- Favoriser les ventes par un aménagement stratégique
- Élaborer un plan de merchandising hebdomadaire, mensuel et saisonnier

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Augmentation des ventes
- Plans de mise en marché qui répondent aux besoins des clients
- Clients satisfaits, qui cherchent moins et qui consomment plus
- Amélioration du «just in time»
- Augmentation du taux de roulement de vos produits

Contenu :

- Vue d'ensemble et introduction au merchandising
- Stratégies de mise en étalage
- Opportunités à saisir et sens de l'urgence
- Aspect physique du merchandising
- Impact de l'aménagement sur les ventes
- Élaboration d'un projet et plan d'action

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs propriétaires qui oeuvrent dans le commerce de détail

2
jours

Le merchandising des produits

