Initiation aux techniques de merchandising impactantes

Commerce - Achats - Vente

22/11/2026

Public et prérequis

Dans un environnement retail :
Toute personne en contact avec un espace de vente
Vendeurs, Conseillers de vente, Responsables de magasin, Managers de proximité
Toute personne intervenant dans l'organisation, l'implantation ou l'animation d'un point de vente souhaitant optimiser la présentation des produits et améliorer la performance commerciale.

Aucun prérequis nécessaire

Les objectifs

Les fondamentaux du merchandising
Les règles clés d'un merchandising efficace
Le merchandising visuel
L'expérience client en magasin
Mise en pratique

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Exposés théoriques
Étude de cas concrets
Mises en situation

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Questions orales ou écrites (QCM).

Contenu de la formation

Les fondamentaux du merchandising

Définition et enjeux du merchandising
Les objectifs commerciaux du merchandising
Le comportement du consommateur en point de vente

Les règles clés d'un merchandising efficace

La règle des 5B (Bon produit, Bon endroit, Bon moment…)
Le zoning et l'implantation des produits
La gestion des linéaires
La lisibilité et la clarté de l'offre

Le merchandising visuel

RÉFÉRENCE
COAV0042

CENTRES DE FORMATION
Compiègne, Saint-Quentin

DURÉE DE LA FORMATION
1 jour / 7 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

L'importance de la première impression
Couleurs, volumes, éclairage et signalétique
Mise en avant des produits à forte marge
Têtes de gondole et zones chaudes / froides

L'expérience client en magasin

Parcours client et points de contact
Créer une expérience fluide et engageante
Le rôle du merchandising dans la décision d'achat

Mise en pratique

Analyse de cas concrets (photos / plans de magasin)
Exercices d'implantation et d'optimisation
Check-list merchandising immédiatement applicable

Modalité d’évaluation

Formulaires d'évaluation de la formation.
Certificat de réalisation de l'action de formation