

Techniques de commercialisation & merchandising



CV-67 2 Jours (Heures)

Description

La formation en Techniques de Commercialisation & Merchandising vise à doter les participants des compétences nécessaires pour exceller dans les domaines de la vente, du marketing et du merchandising et se déroulera sur une période déterminée et comprendra des modules variés couvrant les aspects essentiels de la commercialisation et du merchandising.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Prérequis

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Les objectifs de la formation

- Doter les participants des compétences nécessaires pour exceller dans les domaines de la vente, du marketing et du merchandising
- Former des professionnels capables de comprendre les besoins du marché
- Développer des stratégies de vente efficaces
- Optimiser la présentation des produits dans un environnement commercial

Programme de la formation

Qu'est-ce que le merchandising ?

- Historique et définition
- Démarche merchandising
- Bases de données
- Métiers du merchandising

Concept magasin (macro merchandising)

- Principaux comportements d'achat
- COS (Coefficient d'Occupation des Sols)
- Univers produit

Implantation des familles de produits

- Répartition des « mètres linéaires au sol »
- Position des familles de produits

Optimisation de l'offre

- Assortiments
- Géom merchandising
- Ratios de merchandising de gestion

Implantation des produits (micro merchandising, les règles)

- Notion de facings par produit
- Implantation des produits

Merchandising de séduction

- Merchandising de séduction
- PLV
- ILV

Théorie

- Vente
- Qu'est - ce que la vente ?
- Vente de personne à personne
- Intérêts des techniques
- Les sept étapes du cycle de vente
- Identifier les clients potentiels et savoir les écouter
- Connaître son produit
- Répondre aux objections
- Conclure la vente
- Fidéliser le client
- Surmonter le rejet (la frustration)
- Principales erreurs et qualités d'un vendeur
- Vente et grande distribution
- Un peu d'histoire sur la grande distribution
- Différents métiers

Développement personnel

Image not found type unknown

ter

(+212) 5 22 27 99 01

Image not found type unknown

whatsapp

(+212) 6 60 10 42 56

Image not found type unknown

email

Contact@skills-group.com

Image not found type unknown

email

Abdelmoumen rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30 Casablanca 20340, Maroc

Image not found type unknown

email

Nous sommes à votre disposition : De Lun - Ven 09h00-18h00

- Optimiser son apparence
- Techniques