



Formation inter-filières

Merchandising et assortiment produits

Comment rendre une présentation-produits plus attractive et performant ?

Cette formation est axée sur la mise en scène des produits et détaille les notions d'identité visuelle, de storytelling, de comportement d'achat, d'organisation de la surface de vente, ainsi que les modes de présentation des produits et la constitution de l'assortiment-produits.

Objectifs

- Comprendre les grands principes du merchandising visuel
- Maîtriser la mise en scène des produits
- Constituer un assortiment-produits performant

Contenu et programme

Le merchandising
point de vente

1- Appréhension

- Evolution du
- Rôle et défi
- Storytelling
- Cas pratique

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

2- Identité visuelle de la boutique

- Définition et principes créatifs
- Ambiance et signalétique
- Cas pratiques
- Commandes et réceptions.

3- Merchandising d'organisation

- Les 4 domaines du merchandising
- Emplacement de la boutique
- Flux d'entrée / sortie
- Zones chaudes & Froides
- Univers
- Mobiliers
- Cas pratiques

4- Principes visuels

- Règles visuelles
- Impact des mobiliers
- Cas pratiques

5- Combinaisons de produits

- Mise en avant
- Cross-selling
- Cross-merchandising
- Up-selling
- Cas pratiques

6- Modes de présentation des produits

- Masse
- Linéaire
- Unitaire
- Groupe
- Vrac
- Cas pratiques

7- Aides à la mise en scène

- Support de présentation
- Décor
- Cas pratiques

8- Assortiment

- Segmentation & ciblage
- Positionnement & différenciation
- Modalités d'achat

- Produits pr
- Cas pratique

9- Gestion de

- Outils de ge
- démarque
- Inventaire
- Cas pratique

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.

POPASCH a été créée pour poursuivre les activités de l'Association Museum & Industries. Notre objectif est d'accompagner les sites culturels et touristiques pour leur permettre d'augmenter la performance de leur boutique. Nous proposons des missions de conseil et des formations adaptées. Pluridisciplinaire, opérationnelle et spécialisée dans le secteur culturel, notre équipe dispose d'une solide expérience du terrain et s'appuie sur un réseau d'experts reconnus.

Nos formateurs :

Cécile VIGNESOULT - *Consultante en gestion et marketing culturel*

Diplômée ESCP Europe, option finances, elle a occupé les fonctions de directrice du budget et de directrice du développement à la Comédie-Française ; dans ce cadre, elle a créé et géré les boutiques et les lignes de produits dérivés sous la marque « Comédie-Française ». Depuis 2008, elle intervient à titre de conseil pour l'AMI (Association Museum & Industries) pour des missions d'audit et de formation, plus particulièrement sur les aspects suivants : audit de gestion, constitution d'assortiments, suivi d'élaboration de charte graphique et de fabrication de produits, valorisation de marque, gestion, logistique, fonctionnement des régies, DSP et AOT.

Sophie LANGUILLAUME Directrice de POPASCH - *Consultante en gestion de boutiques de sites culturels et touristiques*

Spécialiste de l'exploitation des sites, elle gère les DSP Boutique et Restauration du Parc Zoologique de Paris à son ouverture (de la passation des marchés à leur mise en œuvre), puis elle rejoint les équipes de La Cité du Vin, où elle crée notamment la Boutique, véritable concept store de 250 m² présentant 1 900 références autour du vin, et manage le concessionnaire en charge de la gestion de la Cave, présentant 14 000 bouteilles, soit 800 références issues de plus de 70 régions viticoles à travers le monde.

Public/Prérequis

Professionnel du tourisme et du tourisme culturel, gestionnaire et responsable de boutique, vendeur, agent d'accueil

Votre contact

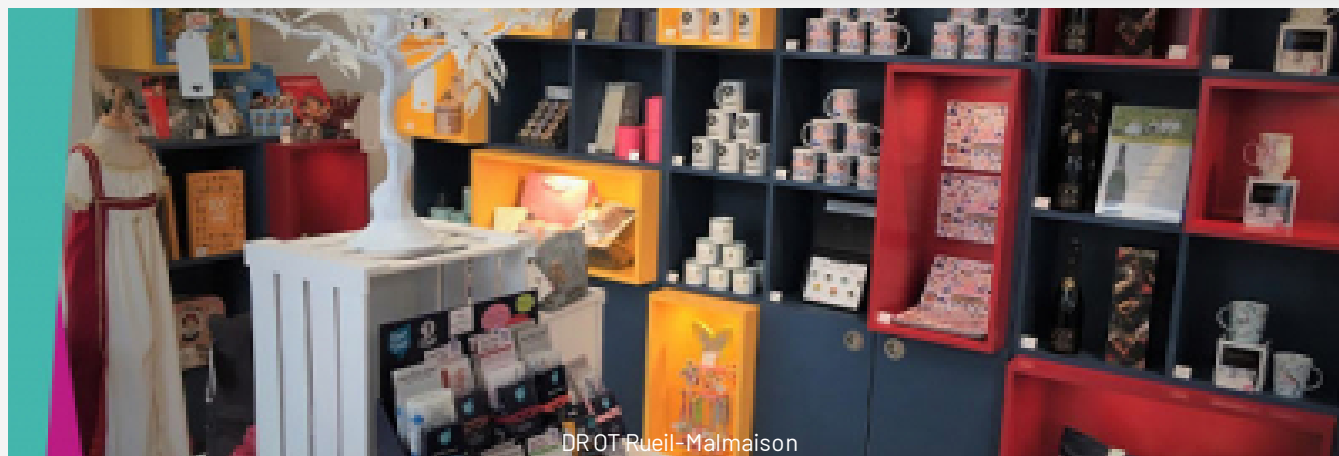
Anne-Christine Bulourde

Chargée de mission formation

anne-christine.bulourde@chooseparisregion.org

01 73 00 77 76

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.



Prix

533.00 € TTC

Date

15 - 16 Mai 2022

Détail
tarif**Tarif non assujetti à la TVA****Pour toute demande de prise en charge par votre OPCO :**Demander un devis au formateur à l'adresse suivante : s.languillaume@popasch.com

Saisir la demande de prise en charge de la formation dans l'espace sécurisé de votre OPCO.

Pour les adhérents AFDAS le lien est le suivant : <https://www.afdas.com/entreprises>Pour les autres participants une convention de formation vous sera adressée pas l'organisme de formation **POPASCH**.

Participants

11

Ce cours comprend

- Support de cours
- Exercices pratiques (outil MURAL)
- Assistance pédagogique assurée par le formateur 1 mois après la formation
- Evaluation des connaissances via un questionnaire avant la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid à l'issue de la formation

Ce site utilise des cookies dits « techniques » nécessaires à son bon fonctionnement, des cookies de mesure d'audience (génération des statistiques de fréquentation et d'utilisation du site afin d'analyser la navigation et d'améliorer le site), des cookies de modules sociaux (en vue du partage de l'URL d'une page du site sur les réseaux sociaux), des cookies publicitaires (partagés avec des partenaires) et des cookies Youtube. Pour plus d'informations et pour en paramétrer l'utilisation cliquez sur "Paramétrer les cookies". Vous pouvez à tout moment modifier vos préférences.