

Programme de formation Les bases du merchandising (7H)

PUBLIC CONCERNÉ

- Membre de l'équipe officinale

PRÉ-REQUIS

- Aucun

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre les enjeux du merchandising
- Connaître les fondamentaux et les mettre en application
- Comprendre les comportements du client dans l'officine
- Analyser les axes d'amélioration de l'implantation des linéaires
- Gérer et valoriser au quotidien l'espace de vente dans sa globalité

PROGRAMME DETAILLE

9H-9H30 : Présentation et inclusion des participants

- Présentation des stagiaires
- Identifier les attentes des participants
- Test de préformation

9H30-10H00 : Généralités du merchandising

- Définition
- Intérêt et objectifs
- Règles de base

10H00-11h00 : Le parcours client

- Image du point de vente
- Expérience client
- Identifier les flux circulants
- Le zonage

Pause

11H15-12H30 : Organisation de l'espace de vente

- L'emplacement des univers
- La fonction du mobilier
- Emplacements stratégiques

Pause déjeuner

13H30-14H45 : L'offre produits à présenter

- Identifier les leaders
- Les différents types d'implantation
- La logique d'implantation
- La construction d'un linéaire

14H45-16H00 : Animation du point de vente

- Maintien des linéaires au quotidien
- Mettre en place les promotions, les mises en avant
- La communication prix

Pause

16H15-17H00 : Mise en situation

- Mise en situation avec les différents outils pour une application immédiate et concrète en officine

17H-17H30 : Conclusion

- A retenir
- Réponses aux questions
- Test post-formation – Corrections
- Grille d'évaluation

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Présentation d'un power point par le formateur
- Alternance de théorie et de cas pratiques
- Méthode participative, échanges d'expériences
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation des connaissances initiale et finale - corrections
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation
- Evaluation à froid (Un mois environ après la formation, une évaluation à froid est envoyée à l'ensemble des participants pour évaluer les connaissances acquises lors de la formation)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence

MODALITÉS D'ACCÈS

- Durée : 1 journée d'une durée totale de 7H
- Horaires : 9H-17H30 (1h30 de pauses repas)
- Lieu : en inter-entreprises dans une salle dédiée, en intra-entreprise, en présentiel ou en distanciel
- Locaux répondant aux normes ERP, accessibles aux personnes handicapées
- Nombre de participants 8 à 12 Personnes
- Dates : A définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis.
- Inter-entreprise, pour un minimum de 8 personnes : 250 € HT/Personne/Jour

INTERVENANTE

La formation sera assurée par Corinne BERNET

Fondatrice et dirigeante de Pharm'Optima, société spécialisée en merchandising appliqué à l'officine.