



CLASSE VIRTUELLE : DÉMARCHE MERCHANDISING

Construire une démarche merchandising efficace et convaincante

0,5 JOUR EN CLASSE VIRTUELLE, 3H30

MÉTIERS GRANDE CONSO

CODE : LMCW10

Objectifs de la formation

Synthétiser ses objectifs et potentiels

Identifier les barrières internes et externes

Construire des solutions pertinentes

Argumenter et construire des outils de vente

Animée par

■ TOURNÉ Sébastien

Directeur général et consultant senior en merchandising,
AGENCE CROSS

■ HERMANN Julie

Fondatrice,
FOCUS SHOPPER

Public concernés

- Responsables merchandising, directeurs marketing et commerciaux, category managers, trade marketing,
- business analysts : tous les cadres qui doivent définir démarches merchandising, dans tous les secteurs de la
- distribution moderne (GSA, GSB, jardinerie, loisirs, technologies, pharmacies, beauté, textile) et traditionnelle
- (boulangeries, métiers de bouche, tabac, B to B)

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire
-

Tarifs

- Tarif général : 395,00 €HT
-

Introduction

- Introduction du sujet
 - Tour de table des participants
-

Démarche merchandising: définition

- Définition
 - Différents types d'approches
 - Avantages et inconvénients
-

Diagnostic merchandising stratégique

- Comment définir les problématiques à résoudre et un cahier des charges pour une démarche?
 - Comment cibler les clients ?
 - Comment anticiper le déploiement potentiel ?
 - Exemples de cas réels
-

Définition des solutions

- Révision des règles merchandising fondamentales pour construire une démarche merchandising, dans tous les marchés possibles
 - Liens entre règles merchandising et comportements shoppers
 - Illustrations opérationnelles réelles
 - Mise en pratiques : analyses des solutions préconisées par certains participants
-

Le story telling : l'argumentation

- Comment transformer des solutions en démarche merchandising engageante ? Exemples de cas réels
 - Mises en pratiques: analyse des arguments des participants, débriefs en commun (travail en binômes)
-

La phase de tests

- Comment tester une démarche merchandising, l'optimiser ?
 - Exemples réels
 - Echanges avec les participants
-

Conclusion

- Tour de table
 - Plans d'actions
 - Questions/réponses
-

Dates

Classe virtuelle

06/04/2022 (après-midi)

18/05/2022 (après-midi)

16/11/2022 (après-midi)

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 0170 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistique@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.