

Perfectionnement Merchandising

Lien : https://maroc-performance.com/formation/perfectionnement-merchandising

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC99

CATÉGORIE
Trade Marketing et Merchandising

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Optimiser une implantation de produits en linéaire
- Appréhender la rentabilité d'une implantation en structurant l'organisation de votre point de vente

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Direction Marketing
- Direction Category Management
- Responsables Merchandising
- Category Managers
- Chef de produits

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Rappel des fondamentaux du merchandising ou marchandisage

- Concepts, définition, origines et l'évolution du merchandising
- L'intégration du merchandising dans la stratégie marketing globale
- Les comportements des consommateurs / clients et leur évolution
- Les aspects juridiques
- Focus sur la notion de zone de chalandise

2 / Recentrer le produit en merchandising

- Les caractéristiques des produits
- L'assortiment et les panels, critères de choix d'un assortiment
- Retour sur les paramètres d'implantation d'un point de vente ou d'un rayon, la place du mobilier et accessoires

3 / Segmenter un assortiment en merchandising

- Comportement d'achat de la clientèle et parcours boutique (ou client)
- Implanter les produits

4 / Optimiser son merchandising : les différents moyens d'actions

- Mettre en avant les produits ou les offres de service
- La promotion : déclinaison des différents types de promotions
- La PLV et l'ILV
- Animation et l'ambiance de vente ou du point de vente, la mise en avant de votre signature commerciale

Maroc Performance

5 / Appréhender les objectifs de gestion en merchandising

- Focus sur la notion de gestion des stocks Vs la mise en avant des produits
- Le compte d'exploitation et la gestion analytique
- Analyses de rentabilité commerciale
- Calculs de rentabilité produit : brut, différé, financier
- Ratios de rentabilité : linéaire occupé et stock immobilisé

6 / Suivre et contrôler

- Préparation de l'introduction de nouveaux produits
- Suivi analytique des réalisations
- Connaître les outils de contrôle internes et externes (relevés terrains, organismes extérieurs, panels...)

7 / Mesurer les résultats de ses actions, ajuster et pérenniser

- Fixer des indicateurs de performance merchandising (parts de linéaires, taux de transformations...)
- Etablir des tableaux de bords
- Anticiper les évolutions pour ajuster sa stratégie et ses actions

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance