



Notre offre de formation

Optimisation de votre point de vente

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la définition d'un concept point de vente
Connaître les bases de l'implantation des différents rayons d'un magasin
Maîtriser les règles de vente et merchandising et les appliquer à son magasin
Définir les éléments clés d'une bonne communication point de vente et mettre en œuvre les actions de communication

Programme

Le concept point de vente

La typologie des points de vente en produits frais, le choix d'une stratégie 'point de vente', les éléments fondateurs d'un concept de produits frais et arbitrages nécessaires, les indicateurs clés

La communication d'un point de vente

La définition des messages clé, la synergie des supports, budgets et calendrier du plan de communication

Approche appliquée à un point de vente de produits frais à Avignon

Les bases du merchandising

Définition du merchandising, assortiment et segmentation, politique tarifaire et promotionnelle, codage produit et passage en caisse, gestion de l'implantation par le suivi des ventes, application au rayon, spécificité de la gamme en fonction du type lieu de vente

Implantation

Rappel des règles d'implantation, points promotionnels, affichage au rayon, information aux clients

Présentation

Regroupement par famille, facing des produits, techniques de présentation, mise en valeur des produits

Entretien du rayon

Suivi du rayon dans la journée, soins aux produits, respect des températures, rangement réserves et traçabilité, remballage du soir

Gestion de la qualité

La tenue du rayon et les pertes, la commande et le cadencier, la réception et le contrôle en magasin, le suivi pendant la journée

Diagnostic de rayon

Fiche d'analyse de rayon, critères d'évaluation, mise en pratique sur points de vente

Gestion tarifaire et commerciale

Rappel des bases de gestion tarifaire, poids promotionnel et chiffre d'affaires, compensation de marges, tableau de bord, inventaire et compte de résultat, plan promotionnel et suivi du rayon

Méthodes pédagogiques

Alternance théorie en salle et mise en pratique dans le point de vente

Suivi et évaluation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire

Public

Employés, responsables de points de vente.

Nombre de stagiaires mini/maxi : 6/12

Pré requis

Aucun

Tarif

950 € * Prix non assujetti à TVA

*Prise en charge possible par votre OPCA

Infos pratiques

Durée

2 jours (14 heures) – Présentiel

Date

[Voir site internet](#)

Horaires

De 9h00 à 12h00 / 13h30 - 17h30

Lieu

Isema – Avignon

Votre contact

Christine REY

☎ 04 27 85 86 82

✉ crey@isema.fr

Intervenant (e) **Yvan RIOCREUX REISS**