

Commercial / Merchandising « Développer vos ventes et animer vos produits en GMS »

Type :

Code programme : FPT002

Le merchandising est un ensemble d'études et de techniques d'applications, mises en œuvre, séparément ou conjointement, par les distributeurs et les producteurs, en vue d'accroître la rentabilité du point de vente et l'écoulement des produits, par une adaptation permanente de l'assortiment aux besoins du marché et par la présentation appropriée des marchandises. Donc, on ne parle pas d'une « simple » mise en rayon des produits. On aborde ici l'optimisation du linéaire.

Cette formation vous permettra de développer vos ventes et d'animer vos produits en GMS.

Cette formation se veut d'avoir un résultat et un taux de réussite de 100 %.

Inscription sur notre site, par mail ou par téléphone & nous vous proposerons une date de formation, en moyenne, dans le mois suivant (tenant compte d'un délai de financement pour cette action de formation).

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux en GMS
- Merchandiseurs
- Chefs des ventes, Category Manager, Chefs de secteur etc.

- Entrées et sorties en continues toute l'année. INTER ou INTRA.
- Possibilité d'être 100% à distance
- Tarif sur devis
- [☎ Renseignez-vous au 0693474646](tel:0693474646)

Accessibilité ♿ :

Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Effectif maximal : 12

Prérequis

- Formation ouverte à tous - pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

- L'apprenant sera en capacité de :
- Identifier les objectifs des commerciaux en point de vente
- Connaître les règles du merchandising opérationnel et Les unités de besoins

- Connaitre les règles de base position et place
- Comprendre les processus d'achat et le positionnement des produits et de connaitre les règles d'une bonne anticipation des ruptures

Contenu de la formation

- Comprendre le schéma de développement en PDV
 - Objectif des commerciaux
 - Lien entre consommateurs et produits
 - Catégorie (unités de besoins) Rappel des définitions des calculs commerciaux en GMS
- Connaitre les règles de base du merchandising opérationnel
 - Comprendre le merchandising
 - Connaitre les variables du merchandising opérationnel
- Connaitre et appliquer les règles de base dites : Position et Place Appliquer à un cas pratique
 - Connaitre le processus d'achat et le positionnement des produits en rayon
 - Comprendre le merchandising d'organisation
 - Éviter et anticiper les ruptures produits
 - Comprendre les causes des ruptures
 - Appliquer le merchandising de gestion
 - Savoir éviter le sur stockage et la rupture

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Jimmy TSIRAMBERY Consultant & Formateur, Engagement Qualité en cours auprès ICPF & PSI : Diplômé d'un Global Executive MBA - Niveau I / IAE Paris Panthéon Sorbonne Paris. Master d'État (Bac+5) "Administration des Entreprises" (MAE), délivré par l'Université de Paris I Panthéon-Sorbonne Executive MBA ICG, délivré par l'IFG Executive Education INSEEC U Certificat Leadership, délivré par l'IFG Executive Education INSEEC U Certificat international, délivré par l'INSEEC U., IAE de Bordeaux, diplôme Universitaire - Manager d'un centre de Responsabilité - Niveau II / Technicien des Forces de Vente - Niveau IV / Institut des Forces de Ventes – Diplômé en hôtellerie et restauration Plus de 15 ans d'expériences dans des groupes en tant que Responsable des ventes Danone, Chef de secteur régional Triballat, Directeur adjoint de restaurant Groupe Casino, Manager de Restaurant Franchise Lina's, Chef d'entreprise Beforma, Formateur & Consultant auprès de plus de 50 entreprises. Nous veillons à la qualité des formations grâce à la mise en place de notre démarche qualité. Certifié ICPF & PSI inscrite sur la liste du CNEFOP. le référentiel de l'ICPF & PSI repose sur les normes ISO et AFNOR pertinentes dont l'ISO 9001 et 29990 et l'AFNOR X50-769 et est conforme aux exigences de la norme ISO 17024. Découvrez nos engagements : Qualité et Déontologique sur www.beforma.fr

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.



Référencement et nos certifications Qualité Formation & Conseil



Mise à jour au 01/01/2020, ce document est daté : 20 août 2020