SKILL &CO.



FORMATION MERCHANDISING

5 jours . 5 Modules . Ateliers Pratiques - Exercices

PROGRAMME DE FORMATION MERCHANDISING



Public concerné

Tout professionnel (vendeur, commerçant) souhaitant se former aux techniques de merchandising en aménageant son point de vente pour augmenter le trafic de son commerce.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Être capable de mesurer la performance de vos vitrines et de vos points de vente.
- Être capable de réinventer votre boutique avec le merchandising de séduction, visuel et sensoriel.
- Être capable de réinventer votre boutique avec le merchandising d'implantation, gestion et communication.
- Etre capable de créer votre storytelling.
- Être capable de faire vivre le merchandising phygital.

Durée/ Tarif

35 heures/ 875 euros net de taxe par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique.

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en début et en fin de formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

SKILL &CO.

CONTENU DU PROGRAMME



JOUR 1

Module 1 : Mesurez la performance de vos vitrines et de vos produits. (7h)
ELes 4 familles du merchandising et leurs grands principes : Merchandising d'implantation (facilité d'accès), Merchandising de gestion (rentabilité), Merchandising de séduction (donner envie) , Merchandising de communication (transmettre un message).
Mesurer la performance de votre vitrine.
Identifier les zones chaudes et froides de votre point de vente.
Organisation de l'espace de vente : circulation et fluidité.
Création de pauses émotionnelles.
Exercices : Cas pratique analyse des zones chaudes et froides de votre point de vente ; Création d'un projet de stratégie merchandising évolutif adapté.

JOUR 2

Module 2 : Réinventez votre boutique avec le Merchandising de séduction, visuel, sensoriel. (7h)
Analyser et comprendre le comportement du consommateur.
Définir sa cible de clientèle.
Identifier vos articles les plus performants.
Priorisez les produits à présenter en suivant le principe du 80/20.
Merchandising de séduction : Mise en scène produit, Effet de désir, Gestion des volumes et espaces vides.
Merchandising visuel : Vitrine (attirer, intriguer et séduire), Théatralisation, Support visuel et accessoires, Rythme visuel.
Merchandising sensoriel : Lumière (ambiance et mise en valeur), Couleurs et harmonies émotionnelles, Identité sonore, Odeurs (identité olfactive), Toucher et expérience produit.
Adaptation par secteur d'activité (Mode et accessoires, Luxe, Cosmétique, Art de vivre, Grande distribution).
Ateliers :Mise en situation analyse comportemental du consommateur ; MAJ du projet de stratégie merchandising évolutif adapté.

JOUR 3

Module 3 : Réinventez votre boutique avec le Merchandising d'implantation, gestion, communication. (7h)
Logique d'implantation (client, produit, usage) et organisation de l'espace de vente.
Lisibilité et confort d'achat (règles d'ergonomie et d'accessibilité).
Objectifs économiques et rentabilité.
Communication au service de l'achat.
Merchandising d'implantation : Outils d'implantation > Plan de masse, Planogrammes, Schémas d'implantation, Contraintes terrains.
Merchandising de gestion : Gestion de l'assortiment (construction d'offre, arbitrage produits), Gestion du linéaire (facing et capacité, optimisation de l'espace).
Merchandising de communication : Signalétique et balisage (directionnelle, informative), PLV/ILV, Opérations commerciales (tête de gondole, zones promotionnelles, communication évènementielle.
Ateliers : Création d'une stratégie fictive d'un commerce vision merchandising d'implantation, de gestion puis de communication ; MAJ du projet de stratégie merchandising évolutif adapté.

JOUR 4

Module 4 : Développez une stratégie merchandising pour votre marque (storytelling). (7h)

Autonomiser vos collaborateurs dans la gestion merchandising.
Imaginer de nouveaux décors pour votre marque.
Définir un planning de rotation des produits.
Maintenir une veille concurrentielle sur votre merchandising.
Pratiquer des mises à jour hebdomadaires.
Cohérence Marque/ Espace/ Produit.
Narration visuelle.
Création d'univers immersifs.
Exercice : MAJ du projet de stratégie merchandising évolutif adapté.



JOUR 5

Module 5 : Création d'une stratégie de merchandising omnicanal. (7h)

Cohérence entre point de vente physique et digital.
Rôle des réseaux sociaux dans la séduction.
Expérience phygitale.
Mise en scène pour le e-commerce.
Ateliers : Création d'une stratégie fictive e-commerce; Finalisation du projet de stratégie merchandising évolutif adapté.

Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@ : contact@skillandco.fr

Mis à jour le 16/10/2026