

# ACD005 - Techniques de merchandising

## Présentation

### Prérequis

Maîtriser les techniques des fondamentaux de vente.

Avoir de bonnes connaissances dans le domaine du commerce et du marketing.

### Objectifs pédagogiques

Maîtriser les fondamentaux des techniques de merchandising.

Étudier les principes du marketing mix.

Appréhender les techniques de segmentation et animation de l'offre.

Apport de l'IA au merchandising

### Compétences

- Maîtrise des techniques commerciales appliquées dans un espace de vente.
- Renforcer les connaissances requises pour augmenter l'attractivité d'un point de vente.
- Savoir mettre en avant un produit afin de convaincre le client de son intérêt.

## Programme

### Contenu

#### Les fondamentaux :

Définition du merchandising.

Historique et évolution du merchandising.

Les concepts clés

Les sources d'informations

Les ratios utiles

#### L'implantation :

Définition et objectifs

Importance de la satisfaction client

Optimisation familles : linéaire développé, assortiment

Comment implanter un rayon : dessin du rayon, positionnement prix, univers, sens de circulation, hauteur de tablettes

Pourquoi changer l'implantation : nouveau produit, saisonnalité...

#### Segmentation, théâtralisation et animation de l'offre :

Segmenter l'offre rayon pour mieux la rationaliser.

Le marketing sensoriel

Merchandising de séduction pour un plus grand confort d'achat.

Animer le rayon (promotion, univers...) et favoriser l'achat d'impulsion

### Modalités de validation

- Projet(s)

### Description des modalités de validation

Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation

### Bibliographie

---

**Titre**

**Auteur(s)**

---

Mis à jour le 12-02-2024



**Code : ACD005**

Unité d'enseignement de type cours

6 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **50 heures**

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

[zahra.adjlout@lecnam.net](mailto:zahra.adjlout@lecnam.net)

Merchandising - Du category management à l'expérience client, 2018 V.Renaudin, D.Vit

---

Le merchandising opérationnel, 2018

G.Blintzowky

---

Pratique du merchandising

D.Mouton, G.Paris

---

Conception de vitrines: Codes merchandising. Scénographie. 2016

K.Mazeau

---

La révolution du merchandising, 2015

M.Lemarignier,  
P.Lachaize

---

L'impact du merchandising sur le comportement d'achat, 2018

K.Marchadour