

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.

Etudier les principes du marketing mix.

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

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

Le Marketing Mix

Produit

Prix

Publicité

Promotion

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

Travail individuel à rendre en fin de semestre: étude d'un linéaire.

🌟 Valide le 25-03-2019

Code : ACD005

6 crédits

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Valérie

CHARRIERE-GRILLON

Contact national :

EPN16 Innovation

2 rue conté

75003 Paris

01 40 27 29 60

Luisa Tusamba

luisa.tusambalufutu@lecnam.net