



Association Professionnelle
de Cosmétique Ecologique et Biologique

MERCHANDISING ET PLV : COMMENT DYNAMISER SES PRODUITS EN RAYON ?

1 JOUR

21 juin 2018
à Valence

HORAIRES
9h00–17h00

TARIFS
Adhérent
399€ HT

Non adhérent
599€ HT

En partenariat avec



JE M'INSCRIS



OBJECTIFS

- + Apprendre à développer l'attractivité des rayons (distributeurs ou points de vente)
- + Comprendre les facteurs déclencheurs d'achat : influencer le pouvoir du Chaland/Shopper à devenir Acheteur
- + Maîtriser les règles basiques du merchandising
- + Décoder les indicateurs
- + Savoir s'adapter en fonction des caractéristiques du point de vente et des catégories de produits



PROGRAMME

Matin :

- Définition du Merchandising : les 5 B
- Les 5 comportements d'achat du consommateur
- Les étapes clés du Shopper (3 mètres / 1 mètre...)
- Merchandising catégoriel, assortiment
- Savoir bien communiquer dans le rayon : visibilité et lisibilité
- Gérer la rupture de stock

Pause déjeuner

Après-midi :

- Cas pratiques avec des exemples fournis par vos soins à l'aide de photos et de jeux d'observation.
- Conclusion



PUBLIC

- Distributeurs : directeurs de magasin / responsables de rayon
- Entreprises fournisseurs : dirigeants, responsables commerciaux, responsables marketing



PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

ÉVALUATION DE FORMATION

A définir.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

La méthodologie repose sur l'alternance de séquences de présentation PowerPoint, d'échanges, de retours d'expériences et de mises en situation. **Les participants sont invités à apporter des photos de produits en rayon** : elles pourront servir d'illustrations et d'applications aux apports théoriques. Exercices de mise en pratique/situation.



INTERVENANT

Isabelle DEWITTE, consultante chez Binôme Marketing.



www.cosmebio.org



04 75 60 27 40



formation@cosmebio.org