

Cycle Merchandising

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-merchandising

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC97

CATÉGORIE
Trade Marketing et Merchandising

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les fondamentaux du merchandising
- Savoir préparer une démarche merchandising auprès de leurs clients distributeurs
- Optimiser une implantation de produits en linéaire
- Appréhender la rentabilité d'une implantation en structurant l'organisation de votre point de vente

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Direction Marketing
- Direction Category Management
- Responsables Merchandising
- Category Managers, Chef de produits



Programme détaillé

1 / Comprendre le concept du merchandising

- La définition, les origines et l'évolution du merchandising
- La séduction, l’organisation et la gestion : les 3 armes du merchandising
- Les 10 règles d’or d’une démarche merchandising globale

2 / Le shopper : Point de départ d’une démarche merchandising !

- Savoir briefer les cabinets d’études afin de comprendre les déclencheurs d’achat du shopper
- Détermination des leviers répondant à ces déclencheurs afin de les actionner dans votre démarche

3 / Le diagnostic de votre démarche actuelle et construction de la démarche future !

- Comment faire en sorte que ma démarche soit génératrice de trafic sur la catégorie, de conversion à l’achat sur les produits ?
- Utilisation de la grille d’évaluation de la performance merchandising : 13 checks points autour de 4 items (attractivité, organisation, conversion et gestion)
- Cohérence entre image de marque et matériels merchandising !

4 / Savoir revendre sa démarche merchandising au client/distributeurs !

- Utiliser des arguments factuels…Oui mais pas que !
- Adapter sa démarche au client afin de s’intégrer dans la stratégie d’enseigne

5 / Préparer le déploiement des solutions : actionner les bons leviers en entreprise et utiliser les outils les plus pertinents

Maroc Performance

- Qui conçoit et déploie les solutions ? Les moyens guident-ils les objectifs ou est-ce l'inverse ?
- Définir les fonctions merchandising en entreprise
- Choisir et construire les outils de déploiement : logiciels merchandising, formations...
- Cas pratique : analyser les organisations merchandising des entreprises des participants
- Quelles optimisations possibles ?
- merchandising
- Le digital en points de vente : forces et faiblesses des nouveaux outils de PLV

6 / Recentrer le produit en merchandising

- Les caractéristiques des produits
- L'assortiment et les panels, critères de choix d'un assortiment
- Retour sur les paramètres d'implantation d'un point de vente ou d'un rayon, la place du mobilier et accessoires

7 / Segmenter un assortiment en merchandising

- Comportement d'achat de la clientèle et parcours boutique (ou client)
- Implanter les produits

8 / Optimiser son merchandising : les différents moyens d'actions

- Mettre en avant les produits ou les offres de service
- La promotion : déclinaison des différents types de promotions
- La PLV et l'ILV
- Animation et l'ambiance de vente ou du point de vente, la mise en avant de votre signature commerciale

9 / Appréhender les objectifs de gestion en merchandising

- Focus sur la notion de gestion des stocks Vs la mise en avant des produits
- Le compte d'exploitation et la gestion analytique
- Analyses de rentabilité commerciale
- Calculs de rentabilité produit : brut, différé, financier

Maroc Performance

- Ratios de rentabilité : linéaire occupé et stock immobilisé

10 / Suivre et contrôler

- Préparation de l'introduction de nouveaux produits
- Suivi analytique des réalisations
- Connaître les outils de contrôle internes et externes (relevés terrains, organismes extérieurs, panels...)

11 / Mesurer les résultats de ses actions, ajuster et pérenniser

- Fixer des indicateurs de performance merchandising (parts de linéaires, taux de transformations...)
- Etablir des tableaux de bords
- Anticiper les évolutions pour ajuster sa stratégie et ses actions

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance