

Fondamentaux Merchandising

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

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC98

CATÉGORIE
Trade Marketing et Merchandising

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

POUR QUI ?

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

Maroc Performance



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

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

Prochaines dates programmées

20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

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