

Aménager son point de vente & Optimiser son assortiment

Le comportement des consommateurs est en pleine mutation. Face à ces évolutions, le commerçant de proximité doit se donner les outils et les techniques nécessaires à un développement de son activité au travers d'une nouvelle dynamique des ventes via les techniques de merchandising. Très longtemps l'apanage de la Grande Distribution, le merchandising a pris aujourd'hui une importance beaucoup plus grande dans la stratégie des commerces. En effet, le merchandising, qui rassemble l'ensemble des actions menées sur la présentation des produits et leur attractivité au sein de la boutique, constitue la continuité naturelle de la vitrine et l'appui indispensable à l'argumentaire de vente ! Ainsi, pour vous aider à actualiser vos compétences dans ce domaine, nous vous proposons une FORMATION / ACTION en 2 phases complémentaires :

- ❶ **Volet collectif** : acquisition des connaissances générales et des techniques appropriées (2 jours : 14 et 21 septembre 2009),
- ❷ **Volet d'accompagnement individualisé** : applications pratiques dans votre point de vente (1/2 journée sur octobre ou novembre 2009 – à définir avec le participant)

Programme :

❶ **VOLET COLLECTIF**

✓ **Composantes et règles du Merchandising produits**

- Positionnement des produits dans le rayon
- Les différents modes de présentation des produits
- Les différentes « zones »

✓ **Organiser son secteur**

- Les flux de circulation des clients
- Le balisage rayon et produit

✓ **La gestion du Merchandising**

- Le Merchandising de Séduction
- Le Merchandising de Gestion
- Le choix du type d'implantation

✓ **La création d'Univers**

- Détermination des Univers

✓ **Les règles d'agencement**

- Travail autour de la vitrine, du mobilier et de critères d'ambiance, d'éclairage, etc.

❷ **VOLET ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISE**

Le consultant abordera avec le commerçant les paramètres évoqués lors de la formation collective. Un compte-rendu des suggestions d'actions à mettre en œuvre sera remis au dirigeant.

Intervenant : Cabinet Conseil spécialisé dans le commerce de détail.

Public : Dirigeants de commerce de proximité.

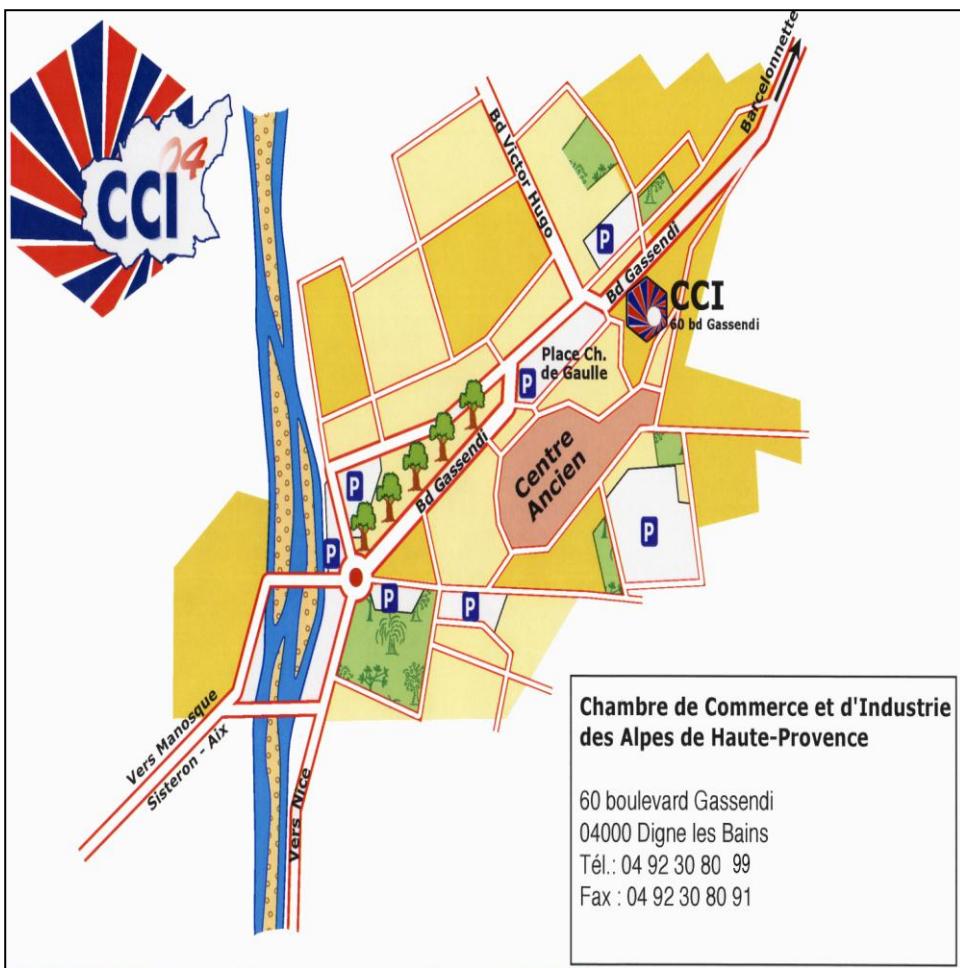
Lieu : CCI de Digne les Bains.

Tarif : 700 € Net de taxes (pour les 2,5 jours).

Possibilité de prise en charge par votre organisme collecteur ou Fond d'Assurance Formation ⁽¹⁾ (Ex : Agefice ; Agefos ; FAF des Métiers, etc.).

Inscription souhaitée avant le 1^{er} août 2009 pour les entreprises qui désirent établir leur dossier de prise en charge auprès de leur organisme collecteur ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Organisme à contacter dès l'inscription afin de pouvoir établir vos dossiers de prise en charge.



RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :
Chambre de Commerce et d'Industrie des Alpes de Haute-Provence
 Service "opérations collectives et appui aux filières"
Contact : Fabienne PAUL
 60, bd Gassendi - 04000 DIGNE LES BAINS
 Tél. : 04 92 30 80 99 - Fax : 04 92 30 80 91
 Mail : operations.collectives@digne.cci.fr
 Sur notre site Internet : www.digne.cci.fr



Chambre de commerce et d'industrie des AHP
Service Opérations Collectives
 60, boulevard Gassendi – 04000 Digne les Bains

FORMATION/ACTION

Spéciale "Commerce de proximité"

Nombre de places limité

Aménager son point de vente & Optimiser son assortiment

Lundis 14 et 21 Septembre 2009

de 9h00 à 12h00

et de 14h00 à 17h00

à la Chambre de Commerce et d'Industrie
de Digne les Bains

