



Employé commercial, Manager de rayon, Responsable de point de vente

Être capable de :



- Comprendre comment un assortiment est défini
- Connaître les règles d'implantation
- Avoir quelques notions de merchandising
- Optimiser la rentabilité du linéaire
- Mener une étude chronologique d'un rayon
- Comprendre, calculer et interpréter les différents indices de sensibilité
- Organiser une opération commerciale
- Mettre en place une opération commerciale
- Connaître les différents types de promotions
- Connaître la réglementation des soldes
- Différencier les différents types de signalétique
- Comprendre les achats d'impulsion
- Connaître les facteurs d'ambiance
- Comprendre et mettre en œuvre les techniques de merchandising
- Analyser l'attractivité et les résultats d'une opération commerciale



17 h

Modules de formation  
Présentation PowerPoint  
Exercices  
Études de cas  
Jeux de rôle  
Mises en situation pratique  
Périodes d'application en entreprise  
Plateforme de formation à distance



Aucun pré-requis



765€ avec possibilité de financement pour les entreprises de moins de 50 salariés, par votre OPCO

#### Contenu de la formation

Assortiment et Implantation  
Optimiser et rentabiliser le linéaire  
Opération commerciale  
Les promotions et soldes  
La signalétique  
Animation commerciale

#### Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la plateforme de formation  
Résultats des quizz  
Accompagnement pédagogique par le chargé de suivi pédagogique référent  
Evaluation des acquis  
Evaluation de la formation