



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