



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