



Formation sur les techniques du merchandising PLV

Public : Managers des ventes tous segments confondus

Durée : 30 Heures

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Optimiser l'efficacité des managers des ventes dans l'évaluation de la performance et l'accompagnement des collaborateurs commerciaux en faisant comprendre les enjeux du merchandising et de la PLV en sensibilisant le vendeur aux techniques et à apprendre à définir une stratégie merchandising et de PLV

1. Savoir établir un diagnostique de la situation globale
2. Connaître et savoir où s'implanter
3. Créer les conditions favorables pour l'espace de vente.
4. Connaître, choisir et utiliser les outils adaptés aux situations et aux collaborateurs.
5. Définition du merchandising et PLV
6. La communication et la PLV animation et rôles du personnel
7. Cas pratique : Evaluation d'un collaborateur

PLAN D'ACTION

- Analyse de pratique sur travail d'intersession.
- Déterminer l'objectif
- Connaître et choisir les outils pour pouvoir s'adapter
- Pratiquer ces outils

AUTRES INFORMATIONS

Méthode pédagogique Active

- Alternance entre apports théoriques et exercices de consolidation
- Jeux pédagogiques