

## Fiche récapitulative

ACD005 | Techniques de merchandising



**51**

Total d'heures d'enseignement



**6**

Crédits ECTS



**Date non définie**

Début des cours prévu

### Programme

Les fondamentaux :

Définition du merchandising.

Historique et évolution du merchandising.

Les concepts clés

Les sources d'informations

Les ratios utiles

L'implantation :

Définition et objectifs

Importance de la satisfaction client

Optimisation familles : linéaire développé, assortiment

Comment implanter un rayon : dessin du rayon, positionnement prix, univers, sens de circulation, hauteur de tablettes

Pourquoi changer l'implantation : nouveau produit, saisonnalité...

Segmentation, théâtralisation et animation de l'offre :

Segmenter l'offre rayon pour mieux la rationaliser.

Le marketing sensoriel

Merchandising de séduction pour un plus grand confort d'achat.

Animer le rayon (promotion, univers...) et favoriser l'achat d'impulsion

### Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux des techniques de merchandising.

Etudier les principes du marketing mix.

Appréhender les techniques de segmentation et animation de l'offre.

Compétences :

- Maîtrise des techniques commerciales appliquées dans un espace de vente.

- Renforcer les connaissances requises pour augmenter l'attractivité d'un point de vente.

- Savoir mettre en avant un produit afin de convaincre le client de son intérêt.

### Prérequis

Maîtriser les techniques des fondamentaux de vente.

Avoir de bonnes connaissances dans le domaine du commerce et du marketing.

### Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

• UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre

• UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le

21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

## Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

## Modalités

### Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

### Modalités de validation :

Travail individuel à rendre en fin de semestre: étude d'un linéaire.

## Tarif

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open\\_in\\_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

## Passerelles : lien entre certifications

- LG036C26 - Exploitation de données
- LG036C76 - Méthodes techniques de gestion courante
- LG036C86 - Méthodes en marketing/vente

## Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

## Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite