



PROGRAMME DE FORMATION

BENCHIKH FARAH

FORMATION
MERCHANDISING



IFF CONSULTING

Crée par
IFF Consulting

MERCHANDISING

PROGRAMME DE FORMATION

• **PUBLIC :**

Tous publics.
Boutiques.

• **PRÉREQUIS :**

Aucun

• **DURÉE :**

6 jours soit 42H de formation.

• **DATE OU PÉRIODE DE FORMATION :**

À définir

• **HORAIRES :**

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

• **NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :**

Minimum : 1 / Maximum : 8

• **MODALITÉS D'INSCRIPTION :**

Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.

• **LIEU :**

Intra ou inter

Pour accès aux personnes porteuses d'un handicap : Nous consulter.

• **FORMATEUR :**

Mme Farah BENCHIKH

• **PRISE EN CHARGE :**

Cette formation est éligible jusqu'à 100 % du financement de la formation professionnelle

• **TARIF :**

à partir de 1400 euros.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Connaître les différents merchandisings.
- Savoir créer une vitrine harmonieuse.
- Connaître les différentes manières d'organiser son lieu de vente.
- Apprendre à connaître sa clientèle.



IFF CONSULTING

Siège social : 2 IMP CONDORCET 42290 SORBIERS

Tél. : 06 58 09 42 59- iffconsultingmanagement@gmail.com

N° Siret : 82953586300023 - N° de déclaration d'activité 84420301842 auprès du préfet de la région ARA

MERCHANDISING

Contenu de formation

JOUR 1 (soit 7H)

- **Les différents merchandisings**
 - Définition du merchandising.
 - Merchandising de gestion.
 - Merchandising de séduction.
 - Merchandising de communication.
 - Merchandising d'organisation.

JOUR 2/3/4 (soit 21H) :

- **La vitrine**
 - Connaître les différentes techniques pour mettre en valeur chaque chose.
 - Les règles à respecter.
 - Création de la vitrine avec le client.
- **Les différents merchandisings**
 - L'agencement du point de vente.
 - Les règles d'implantation des produits.
 - Réaménagement du point de vente.

JOUR 5/6 (soit 14H) :

- **Les clients**
 - Définir le parcours client
 - Analyser ses besoins.
 - Répondre à sa demande.



MERCHANDISING

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation.
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RESULTATS

- Feuille de présence signée des participants et du formateur par demi-journée.
- Attestation de fin de formation mentionnant :
 - Les objectifs,
 - La nature,
 - La durée de l'action,
 - Les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

◦ **Modalités pédagogiques :**

- Évaluation des besoins et du profil du participant.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules.
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas.
- Réflexion et échanges sur des cas pratiques.
- Retours d'expériences.

◦ **Éléments matériels :**

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire.
- Support de cours au format numérique et version papier transmis au participant par mail et support papier en fin de la formation.

◦ **Référent pédagogique et formateur :**

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation, le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

▪ **Contact :**

BENCHIKH Farah : iffconsultingmanagement@gmail.com

