Les fondamentaux du merchandising et l'organisation de l'espace

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25188918F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **KR CONSEIL**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de transformer votre espace de vente en un véritable levier commercial, en optimisant l'agencement et la présentation des produits, tout en maîtrisant les techniques de merchandising pour maximiser l'impact visuel et les ventes.

- Analyser et optimiser l'espace de vente et concevoir un plan d'implantation.
- Appliquer les règles de merchandising pour gérer les assortiments et la rotation des stocks.
- Créer des ambiances attrayantes via le Visual Merchandising.
- Concevoir des présentations pour les ventes croisées pour augmenter le panier moyen.
- Réaliser des vitrines percutantes qui reflètent l'identité du commerce.

Programme

1: Stratégie et Analyse du Magasin :

Comprendre les spécificités du merchandising

Introduction au Merchandising Spécifique :

- Définir le merchandising de gestion (quantitatif) et de séduction (qualitatif).
- Spécificités du commerce multi-produits (décoration, jeux, mercerie) : Importance de la théâtralisation, des ambiances thématiques et des ventes croisées (cross-merchandising).
- Comportement Client et Plan d'Implantation
- Le parcours client : Déterminer le sens de circulation, identifier les zones chaudes (fort trafic) et zones froides (moins visibles).
- L'organisation de l'espace : Principes du "plan-masse".

Merchandising de Gestion et Agencement Fonctionnel :

- Gestion de l'Assortiment et du Linéaire
- Les 4 "P" du Merchandising : Produit, Place, Prix, Promotion.
- Règles d'implantation des produits : Hauteur des yeux, niveau des mains, zones d'attraction.
- Outils : Notion de Facing, rentabilité au mètre linéaire (selon le cas).

Ergonomie et Ambiances du Point de Vente :

- Règles de sécurité et d'accessibilité.
- Facteurs d'ambiance : Impact de l'éclairage (mettre en valeur les couleurs/textures), des odeurs et de la musique dans votre commerce de décoration/cadeaux.
- Optimisation des zones d'attente/caisse pour les achats d'impulsion (petits cadeaux, accessoires de mercerie).

2 : Merchandising Visuel, Création d'Univers et Ventes Croisées

Aspect créatif pour augmenter les ventes :

Merchandising de Séduction :
- Scénographie de Vitrine
- Objectifs d'une vitrine réussie pour attirer le client avec des techniques de composition (lignes, volumes, couleurs) et storytelling (exemples saisonniers).
- Créer des "Univers" et Ventes Croisées
- Regrouper les produits par thème/style pour favoriser les ventes additionnelles, comme associer un jeu pour enfant avec des décorations.
Application Pratique et Mesure de l'Efficacité :
- Signalétique et Communication en Magasin
- Rendre l'offre lisible avec une signalétique claire et l'utilisation de supports visuels pour guider les clients.

Le délai d'accès aux formations est de 2 à 4 semaines selon financement.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

B1301 — Décoration d'espaces de vente et d'exposition
D1506 — Marchandisage

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2132220S	Présentiel	Vannes	01/11/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25188918F