

MERCHANDISING

Merchandising à l'officine (1 jour)

Initier et développer les compétences de l'équipe officinale aux règles de base du merchandising afin d'optimiser la lisibilité du point de vente et d'assurer la mise en place performante des produits dans le respect des gestes barrière et de la distanciation physique

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de l'espace de vente et le parcours client
- Identifier les zones de l'espace de vente selon leur potentiel commercial
- Définir l'implantation des univers et familles selon le zonage défini et le potentiel de chaque zone
- Maîtriser les règles de l'implantation en linéaire selon les objectifs visés
- Analyser son propre espace de vente pour détecter les leviers d'actions et axes de progrès
- S'exercer et mettre en pratique

Programme :

- L'intérêt d'un merchandising optimisé
- Le parcours client et l'organisation de l'espace de vente :
 - Le zonage
 - L'emplacement des univers et familles
 - Le balisage
- Les techniques d'implantation du linéaire et de mise en place des produits
 - Le linéaire en médication familiale, OTC libre accès, parapharmacie
 - Les promotions
 - Les nouveautés
- Application et mises en situation

Méthodes pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique
- Analyse de cas
- Mise en pratique à partir des plans et photos de l'espace de vente apportées par les participants
- Remise d'un document de synthèse

Modalités d'évaluation :

- **Atteintes des objectifs :**
 - En début de formation : évaluation diagnostique sous forme de QCM
 - Au cours de la formation : évaluation formative par questionnaires et/ou cas pratiques
 - En fin de formation : évaluation sommative permettant d'évaluer les acquis
 - À 4 mois : Questionnaire en ligne adressé au stagiaire permettant d'évaluer sa mise en pratique des acquis de la formation
- **Satisfaction du participant :**
 - En fin de formation : questionnaire de satisfaction à chaud

Public concerné : Tout le personnel de l'officine (Maximum 15 participants/jour)

Prérequis : Aucun

Durée de la formation : 1 jour (7h) – Organisation type d'une journée de formation : de 9h00 à 17h30

Dates et lieu du stage : Selon calendrier établi

Intervenant : Formateur professionnel, intervenant en merchandising officinal depuis plus de 15 ans.

Modalités d'accès à la formation :

- Par téléphone au 02.28.03.00.00
- Par mail : formations@praxipharm.fr
- En remplissant le bulletin d'inscription disponible et téléchargeable sur le site www.praxipharm.fr

Délai d'accès : Inscription selon le calendrier et minimum 15 jours avant le début de la formation

Tarif : 330,00€ HT, TVA 20%, soit 396€ TTC/personne pour la formation

Formalisation à l'issue de la formation : Attestation de formation remise au participant

Accessibilité aux personnes handicapées : Contacter PRAXIPHARM pour connaître les dates des formations en fonction de la situation de handicap

Les + de cette formation :

- Cette formation permet aux participants de
 - Concilier merchandising efficace et parcours client, dans le respect des nouvelles règles sanitaires de distanciation physique
 - D'intégrer les règles de bases du merchandising pour gérer en toute autonomie leur espace de vente et linéaires
 - D'accroître la performance commerciale de l'espace de vente et celle du linéaire, grâce au travail sur la clarification et l'offre et de la visibilité
- Les nombreuses illustrations photos « avant-après » permettent d'apprécier le résultat de solutions concrètes.
- Les mises en pratique réalisées sur les cas proposés par les participants offrent des solutions « sur-mesure »