



Merchandising

1 jour

Programme détaillé

2 FORMATS
AU CHOIX



Formation Virtuelle

9h à 12h15 // 13h45 à 17h15



Formation Présentielle

9h30 à 12h30 // 13h30 à 17h30

Découverte du merchandising

Comprendre l'intérêt du merchandising

Acquérir les règles de base

Parcours du patient dans l'espace de vente

Comprendre les flux de circulation

Déterminer les zones chaudes et les zones froides

Savoir positionner les univers et les familles

Présentation de l'offre

Acquérir les règles d'une présentation attractive

Savoir développer les achats d'impulsion

Connaître la réglementation du libre accès

Attractivité de l'officine

Optimiser l'image prix et son affichage

Animer l'espace de vente

Valoriser les vitrines

Expérience patient-client

Qu'est-ce que l'expérience patient-client ?

Pourquoi et comment la travailler ?

Savoir éveiller les sens

Public : pharmacien et préparateur en pharmacie, esthéticienne, rayonniste

Prérequis : aucun

Objectif : découvrir les règles d'or du merchandising à travers des cas concrets.

Rendre "l'offre produit" plus attractive et faire bénéficier les clients d'un espace de vente plus vivant.

Gain de temps dans la gestion des rayons

Durée : 1 jour (7H00)

Modalités d'accès : dates et inscriptions via le site internet ou contact@gayetmetoisformation.fr ou 02 99 05 80 80

Tarif : 290,00 € HT/jour et/personne. Possibilité de prise en charge

Méthodes mobilisées : alternance de théorie et de pratique, quizz, travail sous forme d'atelier, support de cours téléchargeable

Modalité d'évaluation : évaluation des acquis sous forme de questionnaires, enquêtes de satisfaction

En 2021, cette formation a suscité 99 % de satisfaction de nos stagiaires

Vous souhaitez nous faire part de quelque chose en particulier (organisation, handicap...).

Nous sommes à votre écoute pour nous adapter à votre problématique.

contact@gayetmetoisformation.fr



5 rue de Courtil - 35170 BRUZ

02 99 05 80 80 📞

contact@gayetmetoisformation.fr

