

Programme détaillé



1. Découverte du merchandising

Comprendre l'intérêt du merchandising
Connaître le vocabulaire
Acquérir les règles de base

2. 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

3. Présentation de l'offre

Acquérir les règles d'une présentation attractive
Savoir développer les achats d'impulsion
Connaître la réglementation du libre accès

4. Attractivité de l'officine

Optimiser l'image prix et son affichage
Animer l'espace de vente
Valoriser les vitrines et la façade

5. Expérience patient-client

Qu'est-ce que l'expérience patient-client ?
Pourquoi et comment la travailler ?
Savoir éveiller les sens

Formation accessible aux personnes en situation d'handicap.



Gayet-Métrois
FORMATION