OLIMA GROUP
FORMATION • CONSEIL • ACCOMPAGNEMENT

TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT

# Merchandising et mise en valeur des produits

Optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente.

| | | |
|---|---|---|
| DURÉE<br>**De 7 h à 35 h selon votre besoin** | MODALITÉ<br>**Présentiel, intra-entreprise** | LIEU<br>**Dans vos locaux** |
| EFFECTIF<br>**1 à 12 stagiaires** | HORAIRES<br>**9h – 12h30 / 13h30 – 17h** | TARIF<br>**Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis** |

## 1 Objectifs pédagogiques

**Objectif général :** optimiser l'agencement et l'attractivité du point de vente.

**Objectifs opérationnels :** à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Organiser les vitrines et présentoirs pour maximiser les ventes
- Utiliser des techniques de mise en avant des nouveautés et promotions

## 2 Public visé et prérequis

**Public :** Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Chaussures ».

**Prérequis :** Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

## 3 Contenu de la formation

### Module 1 — Principes du merchandising en magasin de chaussures

- Parcours client et zones chaudes et froides
- Implantation par univers : femme, homme, enfant, sport
- Présentation des modèles : pied gauche en exposition, assortiment des pointures
- Éclairage, signalétique et prix
- Rotation des présentations

### Module 2 — Vitrines, nouveautés et promotions

- Conception d'une vitrine saisonnière
- Mise en avant des nouveautés et des best-sellers
- Présentoirs promotionnels et têtes de gondole
- Mesure de l'impact sur les ventes
- Atelier : réaménagement d'une zone du magasin

## 4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles

- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

## 5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

## 6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

**Référent handicap :** Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

## 7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

## 8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

## 9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

**Inscription et devis**
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.