

★ Formations



Code FORMA002

Merchandising et animations vente à la boulangerie

Développer ses ventes avec de nouveaux clients, créer des ventes additionnelles et développer le ticket moyen grâce au merchandising et aux actions commerciales.

QUI ?

- Patrons/ Patronnes
- Gérants/Gérantes
- Responsables magasin
- Vendeurs/Vendeuses

DURÉE

- 1 jour

OÙ ?

Moulin Calvet
12390 Rignac

INTERVENANTS

- Consultant en vente / merchandising
- Chargé de développement Moulin Calvet

INSCRIPTION

- 600 ★
- Sous réserve d'un nombre minimum de candidats inscrits

PROGRAMME

Le marché de la boulangerie artisanale

Évolution, chiffres clés, attentes et habitudes de consommation

La signalétique extérieure de la boulangerie

Agencement intérieur du magasin

Le merchandising

- Le principe du merchandising, les fondamentaux
- Organisation du linéaire, classification produits, segmentation tarifaire - marge, hiérarchisation des produits
- Identification et PLV produits
- Taux de service et satisfaction client
- Analyse des ventes

La connaissance des clients

Les animations

- Au fil de la journée, semaines et saisons
- La mise en place de la PLV
- Le calendrier des Opérations Commerciales Moulin Calvet

RÉSULTATS

Prédéfinir l'organisation du magasin pour une mise en scène optimale des produits.

Adopter un planning d'actions commerciales.

Définir des outils de mesure.