« Améliorer ses techniques d'application du merchandising en boutique »

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE VISÉS

A l'issue de la formation le stagiaire sera en capacité de :

- Comprendre l'intérêt du merchandising au sein d'une boutique
- Placer le bon produit au bon endroit et au bon moment
- Connaître les règles générales du merchandising
- Animer le lieu de vente en relation avec son environnement et les produits
- Se professionnaliser sur la mise en valeur et l'animation des produits

PUBLIC VISÉ

Responsable de boutique de niveau intermédiaire

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter directement notre référent : Amandine Landurein amandine.landurein@sanejo.fr

DURÉE ET ORGANISATION

- L'action se déroulera en présentiel
- Dates de formation : précisées dans la convention et la convocation
- Durée : 1 journée de 7 heures
- Horaires de formation : de 10h30 à 13h30 et de 14h30 à 18h30
- Lieu de la formation : siège social à Bouaye ou boutique du réseau, précisé sur la convocation
- Nombre de participants : 10 au maximum par session
- Cette formation est non certifiante et donne lieu à une Attestation /Certification de réalisation.

TARIF

- Tarif : sur demande
- Nos formations sont éligibles à une prise en charge par votre opérateur de compétences

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription à la demande de l'employeur, auprès de la responsable de l'organisme de formation. Un questionnaire de positionnement est adressé au stagiaire une semaine avant la formation.

CONTACT

Pour toute demande d'inscription ou d'information : Amandine LANDUREIN, responsable de l'organisme de formation : amandine.landurein@sanejo.fr — 02 49 62 57 92

PRÉREQUIS

- Être en poste en tant que responsable de boutique
- Occuper une fonction en lien avec le thème de la formation

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Délai d'accès : environ 2 mois entre la demande et l'entrée en formation, le temps d'instruire la prise en charge par l'opérateur de compétences.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

En 2025, l'école de formation de Groupe Sanejo a formé 42 stagiaires pour 679 heures de formation.

La note globale de satisfaction attribuée par les stagiaires est de 8,97 sur 10, et 93,9 % d'entre eux se déclarent satisfaits. Taux de retour des questionnaires : 97 %.

FORMATRICE

La formation est assurée par l'une des responsables réseau, formatrices de Groupe Sanejo, désignée dans la convention de formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Comprendre l'intérêt du merchandising au sein d'une boutique de prêt-à-porter

- Qu'est-ce que le merchandising ?
- Les dates clés du merchandising
- Les objectifs du merchandising : faire entrer, faire rester, rechercher, rêver et revenir
- Identifier les différentes zones de présentation des produits de la boutique
- Comprendre l'utilité des vitrines, de la zone extérieure et de la zone intérieure

Utiliser les règles d'or du merchandising sur les zones intérieure, extérieure et en vitrine

- Raconter une histoire et élaborer un scénario
- Donner du sens et soigner les détails
- Respecter les volumes d'implantation et composer des thèmes de couleurs
- Respecter la cohérence des styles et la saisonnalité des produits
- Montrer l'article sous son meilleur jour
- Respecter des zones de respiration
- Comprendre les règles d'utilisation du « musée »

Appliquer la méthodologie du merchandising en vitrine

- Elaborer un scénario pour sa vitrine selon l'objectif et la cible à atteindre
- Connaître les règles légales de la réalisation de sa vitrine (ex : affichage des prix ...)
- Anticiper le changement de sa vitrine
- Passer à la réalisation d'une vitrine
- Vérifier et ajuster sa mise en scène selon l'objectif fixé

Appliquer la méthodologie du merchandising en zone intérieure

- Imaginer les thèmes et la mise en scène de la zone intérieure de sa boutique

- Réaliser un plan sur une zone intérieure
- Anticiper et planifier un changement de merchandising
- Passer à la réalisation du merchandising en zone intérieure
- Vérifier et ajuster sa mise en scène selon l'objectif fixé

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Cette formation est participative et interactive
- Des exercices pratiques avec réalisation concrète en boutique sont réalisés
- Les expériences sont mises en commun et sont observées et débriefées en groupe avec la formatrice
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par les formatrices

MATÉRIEL UTILISÉ EN FORMATION

- Les formatrices utilisent un vidéoprojecteur et un ordinateur portable pour projeter les apports
- La salle de formation dispose d'un Paperboard utilisé pour la mise en commun des travaux de groupes
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des post-it de couleurs sont utilisés pour réaliser certains travaux en groupes
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli par les participants à l'issue de la formation

SUIVI ET ÉVALUATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Chaque stagiaire est invité à compléter un questionnaire de positionnement en amont de la formation
- Des exercices sont réalisés en continu durant la formation
- Un tour de table est effectué en fin de journée avec les participants
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant
- Chaque participant est invité, à l'issue de la formation, à inscrire les objectifs qu'il compte mettre en œuvre
- Un plan d'actions individuel est validé avec les formatrices
- Une feuille d'émargement est signée par les stagiaires et les formatrices par demi-journée de formation
- Un entretien téléphonique ou de suivi en boutique est organisé dans les 3 mois suivant la formation pour évaluer si les objectifs individuels ont été mis en œuvre.

SANCTION DE LA FORMATION

Un certificat de réalisation avec atteinte des objectifs est remis à chaque stagiaire.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par GROUPE SANEJO font l'objet d'une convention de formation.
Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.