Merchandising - niveau expert

Optimisation commerciale et merchandising.

Programme de formation - version 3.0 - mise à jour du 02/10/2026

Informations pratiques

Public visé	Responsables de magasin, responsables merchandising, retail managers, visual merchandisers et équipes commerciales expérimentées.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux du merchandising et disposer d'une expérience en point de vente.
Durée	14 heures - 2 jours
Modalités	Présentiel recommandé en magasin/showroom ; distanciel possible pour l'analyse de plans et données.
Modalités d'accès	Demande de devis via le site, par courriel ou par téléphone, analyse du besoin, validation du devis puis signature de la convention de formation. En cas de financement avec subrogation, l'inscription est confirmée après accord de prise en charge de l'OPCO.
Délai d'accès	8 jours après la signature de la convention de formation professionnelle ou 15 jours après accord de prise en charge par l'OPCO en cas de demande de subrogation.
Tarif	Sur devis. Le devis précise le coût en fonction de la durée, du nombre de participants, du lieu, des modalités et des éventuels frais associés.
Accessibilité	Les besoins liés à une situation de handicap ou à un besoin particulier sont recueillis avant la session. MAJY Insertion étudie les adaptations possibles (rythme, supports, accessibilité des locaux, modalités pédagogiques) et mobilise, si nécessaire, les ressources ou partenaires compétents.
Contact	contact@majy-insertion.com - 06 09 74 62 40

Finalité de la formation

Optimisation commerciale et merchandising.

Objectifs opérationnels

- Analyser la performance commerciale d'un espace.
- Construire zoning, parcours et implantations orientés conversion.
- Utiliser ventes, rotation et marge pour décider.
- Optimiser mise en avant et signalétique.
- Formaliser un plan d'action mesurable.

Contenu de la formation

1. Diagnostic expert

- Flux, zones chaudes/froides et parcours.
- Ventes, marge, rotation et productivité au m².
- Audit visuel et commercial.

2. Zoning et implantation

- Architecture de gamme.
- Facing, densité et capacité.
- Planogrammes.

3. Expérience client

- Signalétique et storytelling.
- Cross-merchandising.
- Saisonnalité et vitrines.

4. Pilotage

- Tests en point de vente.
- KPI merchandising.
- Plan d'action sur cas réel.

Méthodes pédagogiques

Audit de cas réels, ateliers sur plans/photos et calculs d'indicateurs.

Moyens pédagogiques et techniques

Plans, photos, données de vente anonymisées, tableur et supports.

Positionnement en amont

Questionnaire ou échange de positionnement en amont permettant d'identifier l'expérience, les attentes, le niveau initial et les éventuels besoins d'adaptation.

Évaluation des acquis

Diagnostic d'un espace, proposition d'implantation et soutenance d'un plan d'action.

Suivi et preuve de réalisation

Attestation de fin de formation et/ou certificat de réalisation mentionnant l'intitulé, les dates et la durée réalisée.

Programme de référence. Avant chaque contractualisation, MAJY Insertion analyse le besoin du commanditaire. Le programme remis avec le devis ou la convention reprend les objectifs, contenus, durée et modalités applicables à la session concernée.