

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Merchandising des cosmétiques naturels et bio

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Dirigeants, Directeurs commerciaux, Comptes clés / responsables grands comptes, Equipes commerciales terrain, chefs de vente	Aucun	Débutant ou intermédiaire	7h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux du merchandising et les logiques d'arbitrage des distributeurs
- Savoir lire et diagnostiquer une situation merchandising pour identifier les principaux leviers d'amélioration
- Construire une recommandation merchandising conciliant les enjeux de la marque, de la catégorie et du distributeur
- Développer une argumentation merchandising adaptée à son interlocuteur, en centrale comme en point de vente

APTITUDES

Capacité d'analyse et d'adaptation, Capacité de négociation

COMPETENCES

Savoir interpréter les critères qui guident les arbitrages des distributeurs, Savoir utiliser le merchandising comme levier de développement commercial

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Les fondamentaux du merchandising et les clés de lecture du distributeur
- Assortiment, implantation et performance du linéaire
- Les clés du diagnostic merchandising
- De l'observation à la recommandation merchandising
- Le merchandising comme levier d'argumentation commerciale
- Mise en pratique terrain et débrief collectif

METHODES MOBILISEES

Alternance d'apports théoriques, d'exemples et de mises en pratique. Observation en magasin et/ou pharmacie. Travail sur les produits et problématiques des marques participantes. Plan d'action par marque en fin de formation.

MOYENS TECHNIQUES

Partie théorique en distanciel : • Avoir un ordinateur connecté à internet Débit montant : 1 Mbps - Débit descendant : 2 Mbps. Testez votre connexion : <https://www.speedtest.net/fr> • Avoir un micro - une webcam. / Partie pratique en présentiel : Espace de visite adapté à la taille du groupe.

MOYENS D'ENCADREMENT

Support pédagogique - Livret d'accueil - Règlement Intérieur - Certificat de réalisation en fin de formation - Feuille d'émargement



MODALITÉS D'ACCÈS

Formation en inter-entreprise dispensée en classe virtuelle pour un effectif de 10 participants. Bulletin d'inscription en ligne à compléter par le/la salarié(e) ou le/la dirigeant(e) ou le/la Responsable des Ressources Humaines.

MODALITES D'EVALUATION

QCM des acquis avant et après formation - Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter en amont de la formation. Référent handicap : Véronique Bouyon - 0475602740 - veronique.bouyon@cosmebio.org.

DURÉE D'ACCÈS

Inscription au plus tard 2 jours avant la formation.