



Fondamentaux Merchandising

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/fondamentaux-merchandising>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC98

 CATÉGORIE
Trade Marketing et Merchandising

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser les fondamentaux du merchandising
- ✓ Savoir préparer une démarche merchandising auprès de leurs clients distributeurs

POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux
- ✓ Direction Marketing
- ✓ Direction Category Management
- ✓ Responsables Merchandising
- ✓ Category Managers, Chef de produits



Programme détaillé

1 / Comprendre le concept du merchandising

- La définition, les origines et l'évolution du merchandising
- La séduction, l'organisation et la gestion : les 3 armes du merchandising
- Les 10 règles d'or d'une démarche merchandising globale

2 / Le shopper : Point de départ d'une démarche merchandising !

- Savoir briefer les cabinets d'études afin de comprendre les déclencheurs d'achat du shopper
- Détermination des leviers répondant à ces déclencheurs afin de les actionner dans votre démarche

3 / Le diagnostic de votre démarche actuelle et construction de la démarche future !

- Comment faire en sorte que ma démarche soit génératrice de trafic sur la catégorie, de conversion à l'achat sur les produits ?
- Utilisation de la grille d'évaluation de la performance merchandising : 13 checks points autour de 4 items (attractivité, organisation, conversion et gestion)
- Cohérence entre image de marque et matériels merchandising !

4 / Savoir revendre sa démarche merchandising au client/distributeurs !

- Utiliser des arguments factuels...Oui mais pas que !
- Adapter sa démarche au client afin de s'intégrer dans la stratégie d'enseigne

5 / Préparer le déploiement des solutions : actionner les bons leviers en entreprise et utiliser les outils les plus pertinents

- Qui conçoit et déploie les solutions ? Les moyens guident-ils les objectifs ou est-ce l'inverse ?
- Définir les fonctions merchandising en entreprise
- Choisir et construire les outils de déploiement : logiciels merchandising, formations...
- Cas pratique : analyser les organisations merchandising des entreprises des participants
- Quelles optimisations possibles ?
- merchandising
- Le digital en points de vente : forces et faiblesses des nouveaux outils de PLV

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 22 au 24 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 16 au 18 Sep. 2026

 Distanciel

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>