

A A Imprimer PDF

**RESPONSIBLE VISUAL
MERCHANDISER**

Image not found or type unknown



OBJECTIFS

- Conduire une stratégie de développement de l'offre produit/communication de l'entreprise en utilisant l'ensemble des techniques du merchandising sur le point de vente
- Utiliser les techniques de marketing et de management pour accompagner les équipes

Formation diplômante Niveau II (Bac+3), pour toute personnes souhaitant conduire une stratégie de développement de l'offre produit en s'appuyant sur le merchandising.

Image not found or type unknown



PUBLIC CONCERNÉ

- Etudiants issus des filières commerciales et/ou de l'image
- Salariés d'entreprises au sein d'un service Merchandising avec une expérience de 3 années dans le métier

Image not found or type unknown



DURÉE

- 455 heures de formation en centre de formation
- Contrat de professionnalisation en alternance (1 semaine de formation au centre / 3 semaines en entreprise)

Image not found or type unknown



PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un Bac+2 dans le domaine de l'image (décoration, architecture d'intérieur, graphisme, design d'espace,...), de la communication (BTS MUC, Communication Visuelle,...) ou du commerce et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

OU

Titulaire du BAC et justifier de 3 années d'expérience dans ces secteurs.

Image not found or type unknown



COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise d'accueil du stagiaire et son OPCO

Image not found or type unknown



PROGRAMME

Validation : Titre professionnel reconnu par l'Etat de Responsable Visuel Merchandiser de Niveau II (Bac+3)

DEFINIR UN PLAN D' ACTIONS MERCHANDISING – 168 h

- Les concepts architecturaux commerciaux
- L'environnement économique des secteurs
- Tendances, couleurs, design, mode
- Les bases du marketing stratégique
- Les besoins des consommateurs
- Le e-merchandising dans le plan d'actions
- Les techniques du merchandising de séduction
- Présentation et argumentation orale

PILOTAGE ET COORDINATION D'UN PLAN MERCHANDISING – 203 h

- La conduite d'un projet merchandising
- Les contraintes techniques architecturales
- Les techniques du merchandising d'organisation
- Formalisme d'un concept merchandising (book, guidelines, plan...)
- Langue étrangère appliqué à une action merchandising
- Les techniques du merchandising de gestion, le reporting

MANAGEMENT DES EQUIPES DE VISUEL MERCHANDISER/DE VENTE – 70 h

- L'organisation du service merchandising et ses besoins en compétences
- Les entretiens de recrutement
- L'intégration de nouveaux collaborateurs au sein du service merchandising
- Leadership et efficacité personnelle
- La formation des équipes de visuel merchandiser/de vente
- Le suivi et l'évaluation de la performance des collaborateurs

EVALUATIONS ET EXAMEN – 14 h

Image not found or type unknown



FORMATIONS SUR LE MÊME

[Décorateur Merchandiser. Titre professionnel reconnu par l'Etat de Décorateur Merchandiser de Niveau III \(Bac+2\).](http://gard.cci.fr/formations/les-formationen-longues-pour-dirigeants-et-salaries/decorateur-merchandiser)
[\(<http://gard.cci.fr/formations/les-formationen-longues-pour-dirigeants-et-salaries/decorateur-merchandiser>\)](http://gard.cci.fr/formations/les-formationen-longues-pour-dirigeants-et-salaries/decorateur-merchandiser)

Image not found or type unknown



DES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Les animateurs : Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés issus de l'entreprise

Les méthodes : cours en lien direct avec le monde professionnel, témoignages de chefs d'entreprises, projets «terrain» en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations...

Image not found or type unknown



CONTACT

Patricia VEREENOGHE

Tél. 04 66 879 610

esdc@gard.cci.fr