

# Techniques Commerciales

## OBJECTIFS

*La gestion des équipes,  
la gestion des produits de leur  
commande, en passant par leur mise en  
stock et jusqu'à leur vente,  
la mise en rayon pour une meilleure  
attractivité*

## PARTICIPANTS

Toute personne ayant à organiser un rayon, des produits ou plus généralement un lien avec le merchandising

## PRE-REQUIS

Aucun.

## METHODE PEDAGOGIQUE

Exposés

Ateliers en équipes

Exercices pratiques

## MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

## Chef de rayons

### PROGRAMME

#### ✓ Les comportements et attitudes client

- Le processus d'achat
- Les situations d'achat
- Les réclamations clients

#### ✓ La surface de vente

- La présence des assortiments
- La présentation du rayon et des produits
- Les promotions

#### ✓ Le stock

- La gestion des stocks
- L'approvisionnement du rayon
- Le contrôle des réceptions de produits
- L'organisation du stockage des produits en vue de la mise en rayon

#### ✓ La concurrence

- L'analyse et l'exploitation les informations obtenues auprès de la concurrence et des clients
- Se positionner par rapport à la concurrence

#### ✓ L'animation son équipe

- Le travail en groupe
- Organiser et contrôler le travail de son équipe
- L'animation et à la formation des membres de son équipe

