



Bulletin d'inscription

*A retourner au plus tard
2 semaines avant
la formation*

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

CTIFL - Brigitte Bessez
22 rue Bergère - 75009 Paris
Tel : 01 47 70 70 56
Mail : bessez@ctifl.fr

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail. Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le Ctifl se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard une semaine avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

Par chèque à l'ordre de
CTIFL

Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935
6M02 012
BIC : PSSTFRPPPAR

Date :

Signature :

Cachet
de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

Dates :

Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

CP :

Ville :

Tel :

Email :

N° de SIRET :

N° de TVA :

Code APE/NAF :

PARTICIPANT:

Nom et Prénom :

Fonction :

Tel :

Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

CP :

Ville :

RESPONSABLE DE LA FORMATION

(Ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

Tel :

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCA
(Organisme Paritaire Collecteur Agréé),
la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCA :

Adresse :

CP :

Ville :

Tel :

Email :

N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.



LE MERCHANDISING : UN LEVIER POUR VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES



Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Commerciaux en entreprise d'expédition
- Commerciaux en entreprise de gros
- Managers de magasin
- Responsables de magasin
- Chefs de secteur
- Promoteurs des ventes

→ **CONNAÎTRE** LES MÉCANISMES D'ACHATS EN FRUITS ET LÉGUMES FACE AU RAYON

→ **DÉFINIR** SON IMPLANTATION ET LA FAIRE VIVRE AU FIL DES SAISONS

→ **VALORISER ET MAINTENIR** LA QUALITÉ DES PRODUITS GRÂCE AUX TECHNIQUES MARCHANDES

• 12 au 13 février 2019 : Carquefou

FRAIS D'INSCRIPTION :

638 euros HT par participant (765,60 euros TTC dont TVA 20%)

Les frais d'inscription comprennent les dossiers remis lors de la formation ainsi que les déjeuners pris en commun. L'hébergement est non compris.

Cette formation concerne à la fois les filières biologiques et les filières conventionnelles.

LE MERCHANDISING : UN LEVIER POUR VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES



CONNAÎTRE LES MÉCANISMES D'ACHATS EN FRUITS ET LÉGUMES FACE
AU RAYON
DÉFINIR SON IMPLANTATION ET LA FAIRE VIVRE AU FIL DES SAISONS
VALORISER ET MAINTENIR LA QUALITÉ DES PRODUITS
GRÂCE AUX TECHNIQUES MARCHANDES

2 journées

MERCHANDISING POINT DE VENTE



Prérequis :

**Pas de prérequis exigés
pour suivre cette formation**

Animateurs et lieu
de la formation :

**Centre Ctifl de Carquefou
(Nantes) :**

**Arnaud Magnon
Jérôme Tisserand**

Contact Formation :

**Brigitte Bessez
Tel : 01 47 70 70 56
e-mail : bessez@ctifl.fr**



**DES SERVICES PERSONNALISÉS
SONT PROPOSÉS
EN COMPLÉMENT
DE CETTE FORMATION**

*Coaching point de vente fruits
et légumes*

**RENSEIGNEMENTS
ASSISTANCE TECHNIQUE :**

**Brigitte Bessez
Tel : 01 47 70 70 56
e-mail : bessez@ctifl.fr**

OBJECTIFS DE FORMATION

**Savoir valoriser en magasin les qualités de son assortiment et favoriser les achats d'impulsion.
Savoir analyser les forces et les faiblesses d'un rayon fruits et légumes et proposer des plans
d'implantation adaptés au magasin.**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

- 1 - Comprendre le comportement des clients face au rayon fruits et légumes (P5/P6/P17)***
 - Le baromètre Lieux d'achats/ Modes de vente : les attentes en rayon
 - Analyse des achats des ménages : tendances de consommation
 - Interpréter les études en « Langage rayon »
- 2 - Connaître l'aménagement du rayon (P13/P16)***
 - Les mobiliers spécifiques et techniques : réfrigération, humidification et éclairage
 - Les tendances actuelles par circuit de distribution
 - La communication en rayon
- 3 - Savoir analyser l'assortiment : les 4P (P11)***
 - Le Produit : la gamme
 - Le Prix : positionnement
 - La Promotion : volumique ou qualitative
 - La Place : l'implantation
- 4 - Savoir proposer une stratégie d'implantation du rayon (P15/P22)***
 - Respecter la saisonnalité
 - Maîtriser les flux de circulation
 - Construire un plan de masse
 - Du plan de masse au plan à la référence

MODE D'ÉVALUATION

Auto-évaluation

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

* Cf tableau des moyens pédagogiques sur www.ctifl.fr/Nos-Formations