



## Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard  
2 semaines avant la formation

### RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

contact.formation@ctifl.fr  
ou Christelle Chevreuil  
CTIFL - 97 Bd Pereire - 75017 Paris

### 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 3 semaines avant la date prévue.

### RÈGLEMENT

Montant en euros : .....

Par chèque à l'ordre du 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 : .....

Tél. : .....

Email : .....

N° de SIRET : .....

N° de TVA : .....

Code APE/NAF : .....

### PARTICIPANT(S) :

Nom et Prénom : .....

.....  
.....

Fonction : .....

Email : .....

Nom et Prénom : .....

.....  
.....

Fonction : .....

Email : .....

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE : .....

.....  
.....

### RESPONSABLE DE LA FORMATION (ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom : .....

.....  
.....

Email : .....

### FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCO, la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCO : .....

Adresse : .....

.....  
.....

CP : ..... Ville : .....

Email : .....

N° de dossier : .....

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



Centre technique interprofessionnel  
des fruits et légumes

97 boulevard Pereire - 75017 PARIS

Tél. 01 87 76 04 00

[www.ctifl.fr](http://www.ctifl.fr)

N° de déclaration d'activité de l'organisme de formation :  
1175 02 14175 - SIRET : 77567579600012

CATALOGUE 2022  
Formations

MERCHANDISING  
POINT DE VENTE



# Construction de l'assortiment : **positionner l'offre sur son point de vente**



### Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

- **Construire** la gamme de son point de vente
- **Analyser** les évolutions de l'offre sur le marché des fruits et légumes
- **Identifier** les attentes des consommateurs selon le circuit de distribution

Pour les stagiaires dans les DOM-TOM, n'hésitez pas à nous contacter pour étudier la possibilité de participer en « distanciel ».

En cas de décisions ministérielles ou forces majeures, certaines formations peuvent passer en « distanciel ».

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

# Construction de l'assortiment : positionner l'offre sur son point de vente

MERCHANDISING  
POINT DE VENTE



- **Construire** la gamme de son point de vente
- **Analyser** les évolutions de l'offre sur le marché des fruits et légumes
- **Identifier** les attentes des consommateurs selon le circuit de distribution

FORMATION  
À LA DEMANDE  
2 journées



#### Public :

- Managers et chefs de rayon fruits et légumes
- Responsables de magasins
- Primeurs

#### Prérequis :

Pas de prérequis exigés pour suivre cette formation

#### Animateur

de la formation :  
Didier BÉNAC

#### Contact Formation :

contact.formation  
@ctifi.fr



Des services  
personnalisés  
sont proposés  
en complément  
de cette formation

#### Renseignements

Assistance  
technique :  
contact.formation  
@ctifi.fr

## OBJECTIFS DE FORMATION

Construire son offre fruits et légumes sur le point de vente et savoir la faire évoluer.  
Savoir analyser les forces et les faiblesses de son rayon et de celles de ses concurrents.  
Devenir un véritable manager de l'offre, identifier les pistes de différenciation et de valorisation de la gamme sélectionnée.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

### 1 - Savoir analyser les tendances de la consommation

- Analyse des achats des consommateurs
- Identification des tendances de la consommation alimentaire
- Impact sur les attentes en fruits et légumes

*Moyens pédagogiques : exposés, démonstration matériel*

### 2 - Analyser l'offre de marché selon les circuits de distribution

- Les 4 P en fruits et légumes : Le Produit - La Place - Le Prix - La Promotion
- Identifier les forces et les faiblesses d'une gamme fruits et légumes
- Tendances de la distribution

*Moyens pédagogiques : exposés, diagnostic point de vente*

### 3 - Construire son offre de produits

- Définir le positionnement du rayon (spécialiste, généraliste, niveau de gamme)
- Définir sa capacité linéaire
- Identifier les atouts et les faiblesses de son/ses fournisseur(s)
- Comprendre les leviers de la compensation de marge pour définir les prix

*Moyens pédagogiques : exposés, diagnostic, exercices*

### 4 - Valoriser son assortiment

- Les bases de l'implantation
- Les outils de valorisation de l'offre : communication en point de vente

*Moyens pédagogiques : études de cas*

### 5 - Savoir analyser la performance du rayon

- Les indicateurs de performance du rayon
- Les interactions entre l'offre et les indicateurs

*Moyens pédagogiques : exercices d'application*

## MODE D'ÉVALUATION

Quiz

## DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation