

## RESPONSABLE VISUAL MERCHANDISER

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.



### 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



### 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



### DURÉE

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



### 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.



### COÛT

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



## 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**



## AUTRES FORMATIONS SUR LE MÊME THÈME

[Décorateur Merchandiser. Titre professionnel reconnu par l'Etat de Décorateur Merchandiser de Niveau III \(Bac+2\).](#)



## MÉTHODES 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...



## CONTACT

**Patricia VEREENOGHE**

Tél. 04 66 879 610

Vous souhaitez en savoir plus sur cette formation ?

N'hésitez pas à remplir le formulaire en cliquant sur "Demande de renseignements", nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.