



Merchandising visuel — Découverte

Niveau 1 · Comprendre les bases du merchandising et repérer ce qui peut être amélioré dans son espace de vente

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Expliquer ce qu'est le merchandising visuel et ce qu'il change concrètement sur les ventes
- Situer les zones stratégiques d'une surface de vente : zones chaudes, zones froides, zones d'impulsion
- Analyser son propre espace de vente et en dégager les axes d'amélioration prioritaires
- Appliquer les règles de base de la présentation produit : facing, balisage, PLV
- Construire un premier plan d'action adapté à son point de vente

Public visé

Tout collaborateur ou dirigeant en contact avec la surface de vente : commerce et grande distribution, boutiques spécialisées, pharmacie. Aucune expérience préalable n'est attendue.

Prérequis

Exercer en environnement de vente physique et pouvoir accéder à un espace de vente pour les activités pratiques. Ce point est confirmé à l'inscription avec votre responsable ou votre tuteur.

Prérequis techniques : un ordinateur avec webcam et micro, un casque étant plus confortable. Une connexion internet et un navigateur à jour. Les classes virtuelles se tiennent sur Zoom et se rejoignent depuis un lien. Les modules et les activités pratiques sont hébergés sur la plateforme Teachizy, accessible depuis un navigateur. Une adresse e-mail que vous consultez pendant le parcours, et un traitement de texte ou un tableur pour compléter les documents de travail.

Notre référent technique, Teïva Faure, reste joignable pendant tout le parcours (06 13 95 07 09, teiva.faure@smdpformation.com).

Durée et modalités d'organisation

7 heures — formation multimodale, 100 % à distance, sans déplacement.

Répartition : 4 h en classe virtuelle synchrone (Zoom, animées en direct par le formateur, 2 séances de 2 h) · 1 h 30 de modules asynchrones sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo) · 1 h 30 d'activités pratiques tutorées appliquées à son propre espace de vente.

Les activités pratiques s'appuient sur des documents de travail (grille d'audit de son espace de vente, fiche mémo des règles de présentation, plan d'action à 30 jours) téléchargés depuis la plateforme, complétés par l'apprenant dans son environnement professionnel, puis redéposés sur la plateforme pour correction individualisée par le formateur. Un temps de réalisation estimé est indiqué pour chaque activité.

Formation dispensée en individuel ou en groupe. En format individuel, la répartition est adaptée — 2 h 30 de classe virtuelle, 2 h d'asynchrone, 2 h 30 d'activités pratiques — pour une durée totale identique de 7 heures.

Une session en présentiel peut être organisée sur demande. La modalité retenue est précisée dans la convention de formation.

Protocole FOAD — Un Protocole Individuel de Formation (PIF) est remis avant le démarrage. L'assiduité est tracée par les relevés de connexion à la plateforme (modules asynchrones et activités pratiques), les rapports de participation aux classes virtuelles et les feuilles d'émargement numériques par séance.

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou via le formulaire du site, avec un QCM de positionnement une semaine avant l'entrée en formation. Comptez 15 jours entre la demande et le démarrage, sous réserve du financement.

Tarifs et financement

350 € HT par stagiaire. La formation est susceptible d'être prise en charge par votre OPCO selon votre branche, nous consulter pour étudier votre dossier. La subrogation de paiement évite toute avance de trésorerie.



Programme détaillé

M1 • Fondamentaux du merchandising visuel

1 h 30 · Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Ce qu'est le merchandising et pourquoi il pèse sur les ventes. Les cinq sens au service de l'achat. Les trois grandes familles : organisation, séduction, gestion. Études de cas en pharmacie, en commerce et dans l'automobile.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions, 70 % de bonnes réponses attendues.

M2 • Lire et décoder son espace de vente

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Cartographie des zones de chalandise. Analyse du flux clients et des comportements d'achat. En direct, chacun audite son propre espace à partir des photos apportées, puis dégage ses trois axes d'amélioration prioritaires.

Évaluation : grille d'observation du formateur, audit réalisé et commenté en direct.

M3 • Présenter ses produits : les règles qui comptent

1 h 30 · Tutoré, appliqué à son espace de vente

À partir de la fiche mémo et de la grille téléchargées sur la plateforme (facing, balisage, PLV, règles de niveaux œil, main, sol), vous photographiez trois zones de votre espace et les analysez au regard de ces règles.

Évaluation : grille complétée et redéposée sur la plateforme, avec les photos, trois points forts et trois axes de progrès.

M4 • Construire son premier plan d'action

2 h · Classe virtuelle (Zoom)

Restitution des activités pratiques. Priorisation des actions avec la matrice impact/effort. Élaboration du plan d'action à 30 jours. Quiz final et évaluation à chaud.

Évaluation : plan d'action individuel présenté à l'oral, complété par un quiz final de 10 questions.

Méthodes et supports pédagogiques

Le parcours alterne classes virtuelles animées par un formateur expert, modules en autonomie sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo, études de cas) et activités pratiques dans votre espace de vente. La messagerie de la plateforme permet de joindre le formateur, qui répond sous 24 h ouvrées.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial : QCM une semaine avant le démarrage, pour mesurer le niveau de départ
- Évaluation formative : quiz après chaque module, grille d'observation en classe virtuelle
- Évaluation sommative : plan d'action merchandising à 30 jours présenté à l'oral, évalué sur grille de critères
- Satisfaction à chaud : questionnaire à l'issue de la dernière classe virtuelle
- Évaluation à froid : questionnaire à J+90, pour mesurer ce qui a été transféré au poste

Documents remis au stagiaire

Convention de formation professionnelle, Protocole Individuel de Formation, livret d'accueil et de formation, programme détaillé, feuilles d'émargement numériques, certificat de réalisation et attestation de fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap, Alexandra Schmidt, au 06 41 19 75 32 ou à alexandra.schmidt@smdpformation.com avant votre inscription : nous étudierons ensemble les adaptations possibles (rythme, supports, accès à la plateforme). Voir aussi la page Accessibilité de notre site.

Contact

SMDP Formation · 39 rue de la Biche, 30000 Nîmes · Tél : 06 41 19 75 32 · E-mail : contact@smdpformation.com

SMDP Formation · Certifié Qualiopi (ICPF, sept. 2025) · Fiche V2 · 26/07/2026