



CONSULTING COACHING MERCHANDISING

OBJECTIF

Cette mission s'articule sur 3 points :

- Détection des lacunes sur la partie merchandising des rayons brun, gris et blanc (en magasin).
- Détermination d'un plan d'action avec le chef de rayon.
- Envoi du bilan d'intervention (version papier reliée en 2 exemplaires sous forme de book) après mission.

CHAMP D'ACTION

Hypermarché, grande surface spécialisée dans les rayons électroménager.

DUREE

1 jour sur point de vente + 1 jour reporting.

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net



CONTENU

Visite du rayon afin de détecter les lacunes au niveau merchandising.

Quelles sont les familles, les marques à mettre en avant, les produits tendances, les familles en chute, les familles émergentes, celles bénéficiant d'un fort sell-out ?

L'objectif étant de coller au marché sur un marché en perpétuelle mouvance.

Comment mettre en avant une vente de solution complète ?

Mettre un produit en avant (tête de gondole avec accessoires avec un vrai libre emporté), détection des points chauds du magasin.

Le balisage, les accessoires (mise en avant des services et du financement).

Nous analysons pour vous les rayons brun, blanc, gris en tenant compte des tendances (analyse du marché par familles).

Conseils sur la présentation des produits, mise en avant, gamme à mettre en avant, famille à développer, plan d'action pour produits obsolètes, services complémentaires à proposer aux clients.

Anticipation sur saisonnalités, savoir optimiser les espaces.

Entretien avec les vendeurs, cet entretien permet de pouvoir détecter d'éventuelles carences et d'y apporter des solutions concrètes.



Après midi :

Débriefing avec les responsables en magasin afin de mettre en exergue les défaillances du point de vente.

Post formation :

Un plan d'action version papier relié en 2 exemplaires (+ version numérique) avec photos avant et après, actions à réaliser, bilan d'intervention sont établis et envoyés au responsable.

INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/01/2026.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2025 : 4,72/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.