

Merchandising

- program szkolenia



Przygotowana w ramach
MSUES

Opracował: **Lukasz Gorzym**

Kraków, 11 września 2014

CELE SZKOLENIA

Na poziomie wiedzy:

- poznanie podstawowych elementów marketingu mix;
- poznanie celów i definicji merchandisingu;
- poznanie zasad merchandisingu ;
- poznanie zasad psychologii zachowań konsumenckich;
- poznanie strategii dotyczących POS.

Na poziomie umiejętności:

- uczestnicy potrafią przełożyć elementy marketingu mix na strategię sklepu;
- uczestnicy potrafią zastosować zasady merchandisingu w sklepie;
- uczestnicy potrafią zastosować zasady psychologii klienta w sklepie;
- uczestnicy potrafią dobrać towar promocyjny i ułożyć go w odpowiednim miejscu w sklepie;
- uczestnicy potrafią przygotować miesięczną strategię promocyjną w sklepie.

Na poziomie postaw:

- przekonanie, że zasady merchandisingu i psychologii zachowań klientów mają pozytywny wpływ na wygodę klienta w sklepie;
- przekonanie, że merchandising to nie tylko ładny wygląd, ale również ekonomia i rentowność;
- przekonanie, że odpowiednio przygotowana promocja jest atrakcyjna dla Klienta oraz korzystna dla sklepu.

PROGRAM SZKOLENIA

1. Merchandising – zasady

- Czym jest merchandising – definicje, cele, zakres
- Co to jest merchandising i po co w sklepie?
- Różnica pomiędzy merchandisingiem producenckim a konsumenckim
- 10 żelaznych zasad merchandisingu
- Przykłady praktycznych zastosowań w sklepie

2. Psychologia zachowań konsumenckich w odniesieniu do projektowania powierzchni handlowej

- Eksperyment poznawczy
- Przedstawienie zasad psychologii zachowań konsumenckich na przykładach
- Praca warsztatowa wykorzystująca poznane zasady

3. Kształtowanie przestrzeni handlowej sklepu – ćwiczenie z makieta

- Komunikacja w sklepie – strefy, trakty komunikacyjne, gęstość odwiedzin
- Etapy projektowania przestrzeni handlowej
- Grupy sąsiadujące i komplementarność
- Ćwiczenie praktyczne na rzeczywistych powierzchniach handlowych - makiety

4. Kategoryzacja asortymentowa – rodziny

asortymentowe

- Rodzaje segmentacji rodzin asortymentowych
- Decyzje dotyczące ułożenia rodzin asortymentowych
- Zasady merchandisingu w odniesieniu do rodzin asortymentowych
- „Krzyż regału” i jego wpływ na sprzedaż

5. Budowanie półki sklepowej

- Od czego zacząć?
- Analiza, opakowanie, cena, cele?
- Jak układać? Według marki – rodzaju – jakości?
- Zasady układania towarów w półce sklepowej
- Ekonomia półki sklepowej – efekt maksymalizacji marży

6. Prezentacja materiałów POS stosowanych w sklepie

- Rodzaje POS w sklepie
- Błędy stosowane przy używaniu narzędzi POS w punkcie detalicznym
- Przykłady zastosowań w odniesieniu do różnego rodzaju produktu promocyjnego
- Nowoczesne narzędzia promocji w punktach handlowych

7. Crossmerchandising - zastosowanie i przykłady

ZAŁOŻENIA



działania rozwojowe dla sklepów



dedykowane właścicielom, kierownikom i pracownikom sklepów



główne obszary tej grupy szkoleń:

- zarządzanie personelem (kompetencje kierownicze)
- wprowadzanie usprawnień
- merchandising
- obsługa klienta



szczegółowe terminy ustalamy zgodnie z potrzebami Klienta

O NAS

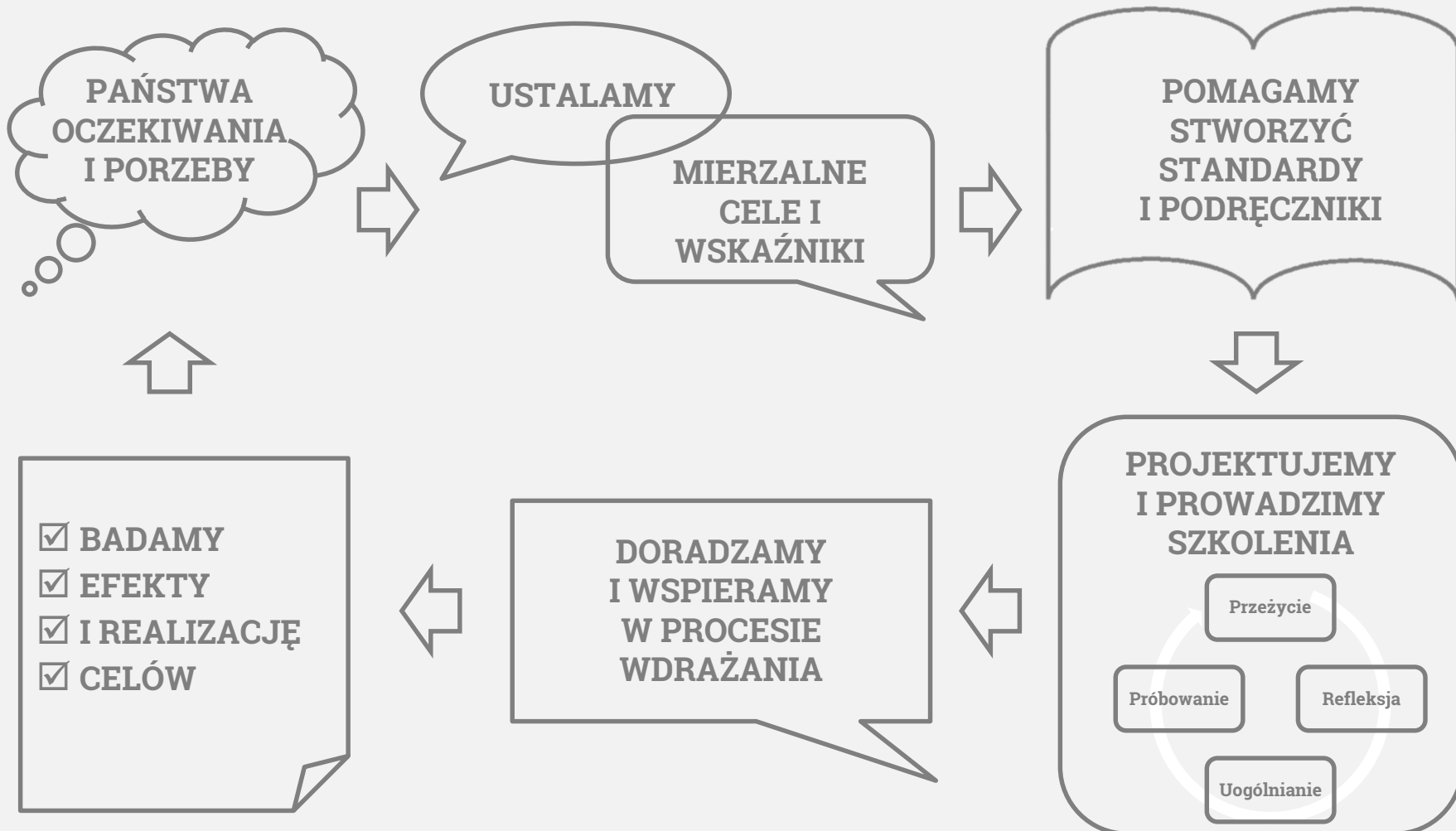
Nowe Trendy – szkolenia inspiracja rozwój to firma szkoleniowa, prowadzona przez praktyków - ekspertów. Połączyła nas chęć rozwoju i możliwości pracy w oparciu o własne standardy. Podstawą naszej pracy są jakość i etyka zawodowa. Osoby reprezentujące markę Nowe Trendy nieustannie rozwijają się i poddają swoją pracę weryfikacji po to, by druga część nazwy, a zarazem misja firmy były widoczne na sali szkoleniowej i w rezultatach ich pracy. Dowodem naszego zaangażowania w podnoszenie standardów pracy jest otrzymanie certyfikatu jakości usług szkoleniowych MSUES.

Celem naszej działalności jest wsparcie firm i instytucji w obszarze zarządzania personelem i obsługi klienta poprzez szkolenia i inne działania rozwojowe (konsultacje, follow-up, warsztaty wdrożeniowe). Co zawsze poprzedzone jest indywidualnie zaprojektowanym badaniem potrzeb klienta. To bezpośrednio przekłada się na jakość oferowanych przez nas usług.



Powyższa treść stanowi własność intelektualną firmy Nowe Trendy – szkolenia inspiracja rozwój lub osób trzecich, w których imieniu firma Nowe Trendy występuje. Materiał ten jest poufny i podlega ochronie prawem autorskim. Kopiowanie, przekazywanie osobom trzecim oraz wykorzystanie niezgodnie z intencją niniejszej oferty jest zabronione i stanowi naruszenie prawa.

JAK TWORZYMY PROJEKTY ROZWOJOWE?



KLIENCI, DLA KTÓRYCH PRACOWALIŚMY



Powyższa treść stanowi własność intelektualną firmy Nowe Trendy – szkolenia inspiracja rozwój lub osób trzecich, w których imieniu firma Nowe Trendy występuje. Materiał ten jest poufny i podlega ochronie prawem autorskim. Kopiowanie, przekazywanie osobom trzecim oraz wykorzystanie niezgodnie z intencją niniejszej oferty jest zabronione i stanowi naruszenie prawa.



NOWE
TRENDY

SZKOLENIA
INSPIRACJA
ROZWÓJ

