



Véronique Mercier
AFC Academy Coaching

19 Route Départementale 940
62231 SANGATTE BLERIOT
Email : afc62@vertumondiale.com
Tel : 06 50 70 77 71

Fiche programme **Visual merchandiseur,** **responsable de merchandising**

Véronique Mercier

AFC Academy Coaching
19 route départementale 940
62231 SANGATTE BLERIOT

AFC Academy Coaching est un organisme de formations spécialisé dans le commerce et le bien-être.

AFC Academy Coaching est gérée par Véronique Mercier, Directrice et Ingénieure responsable pédagogique de l'entreprise. L'entreprise fait appel à des intervenants extérieurs le cas échéant pour divers domaines d'activité.

AFC Academy Coaching est tournée vers le bien-être de ces apprenants, dans le respect d'une chartre de valeurs qui regroupe Démocratie, Laïcité, Droits de l'Homme... Elle privilégie l'environnement, le respect de la Terre et de ces océans, de la faune et de la flore.

La formation Visual Merchandiseur, Responsable de merchandising

AFC Academy Coaching est consciente de l'importance de son expertise dans le domaine commercial actuellement. Développer les compétences, le savoir et savoir-faire de l'animateur commercial, du collaborateur déjà en poste, de toute personne souhaitant une reconversion professionnelle vers un métier alliant la créativité, le relationnel humain... est essentiel. Cela fait partie de la philosophie de AFC Academy Coaching.

Cette formation complète s'adresse donc aux (code rome D1506) :

- Collaborateur déjà en exercice souhaitant se perfectionner ou ajouter des compétences dans leur domaine d'activité.
- L'animateur commercial souhaitant développer son activité avec un nouveau savoir-faire et de nouvelles compétences
- Les entreprises qui souhaitent former leur équipe pour développer leur chiffre d'affaires.
- Les demandeurs d'emploi.
- Toutes personnes souhaitant une reconversion professionnelle
- Entreprises de tout domaine, pour gérer les sites de vente par du merchandising.

Objectifs de la formation

La formation « Visual merchandiseur, Responsable de merchandising » a pour objectifs :

- Professionnaliser de la méthode par un cursus d'enseignement complet
- Être autonome à la sortie du cursus de formation.
- Compléter son activité par des compétences supplémentaires.
- Pérenniser son emploi par l'ajout de savoir-faire complémentaires
- Permettre des relations entreprise-merchandiseur-client basée sur les principes du professionnalisme
- Aider à la reconversion professionnelle
- Créer des emplois et des entreprises

Profils concernés

Les profils sont nombreux par le potentiel élevé de cette formation

- Animateurs commerciaux
- Créateur d'entreprise
- Demandeur d'emploi en reconversion professionnelle
- Toute personne déjà en poste et qui souhaite une reconversion professionnelle ou un complément d'activité
- Retraités pour un mieux-être financier à leur rythme.

L'effectif de cette formation est de :

- A partir de 1 en distanciel, travail au domicile ou en entreprise, à temps choisi.

L'emploi occupé à la suite de cette formation :

- Spécialisation supplémentaire
- Chef d'entreprise par la création d'un bureau Freelance
 - Contrats avec des sociétés d'animation
 - Contrats avec des grandes marques
 - Intervention dans les entreprises
- Poste de merchandiseur dans les entreprises.
- Intervention en tant que Freelance auprès de certaines entreprises

Prérequis nécessaires et/ou indispensable à l'entrée en formation

- Être assidu
- Avoir de l'empathie
- Aimer le travail en équipe
- Aimer apprendre et savoir partager
- Avoir un PC en état de fonctionnement
- Accéder facilement au net.
- Avoir du matériel audio, caméra, micro en état de fonctionnement
- Accepter les rendez-vous avec son Mentor
- Savoir se remettre en question
- Avoir au moins 2 heures hebdomadaires à consacrer à l'enseignement
- Se lever tôt

Moyens, périodes de réalisation et contraintes

La formation « Visual Merchandiseur, Responsable de merchandising » se déroule de deux manières.

- **En distanciel :**

Dans ce cas, l'apprenant a accès à sa formation 14 jours après son inscription qui est son délai de rétractation comme le stipulent les articles L221-18 et suivants du Code de la consommation. La rétractation se fera par lettre recommandée avec accusé de réception à l'adresse ci-après et le remboursement se fera dans un délai de deux mois.

Véronique Mercier
AFC Academy Coaching
19 route départementale 940
62231 SANGATTE BLERIOT

Il peut toutefois demander l'**accès immédiat** à sa formation en demandant la fourniture du contenu numérique non fourni sur un support matériel, il pourra donc commencer sa formation s'il donne son accord préalable au renoncement exprès à son droit de rétractation comme le stipule l'Article L221-28 du code de la consommation. A ce titre, l'apprenant reçoit dès son inscription, ce cahier des charges qui comprend le programme complet de la formation et dont un exemplaire doit être retourné signé par mail, la demande de rétractation, le renoncement exprès à son droit de rétractation. Ce dernier peut être envoyé par mail dûment daté et signé, le tout accompagné du tampon s'il s'agissait d'une entreprise.

La formation n'étant pas limitée dans le temps, aucune annulation pour cas de force majeure ne sera accordée.

Modalités pédagogiques

La formation « Visual Merchandiseur, Responsable de merchandising » est une formation innovante et appréciée de tous uniquement à distance.

Elle est **certifiante**.

La formation se déroulera en distanciel. L'apprenant travaille donc à son rythme, quand il veut et où il le souhaite.

L'apprenant a accès à un module à la fois, ce qui lui permet d'apprendre dans un déroulement logique à l'enseignement. Chaque module sont accompagnés par des QCM d'évaluation qui apportent un savoir supplémentaire à l'apprenant. Ces QCM servent au jury pour finaliser la certification de l'apprenant.

A la fin de son cursus, l'apprenant saura ce qu'est le métier de Visual Merchandiseur, Responsable de merchandising et il sera capable d'appliquer les process.

Pour suivre cette formation, l'apprenant doit avoir un accès au net, un PC, une caméra et un micro en état de fonctionnement.

Moyens nécessaires à l'évaluation

Il est prévu pour l'évaluation de l'apprenant :

- 1 examen de fin de cursus en EvalQCM,
- Des autoévaluations nombreuses tout au long du parcours.
- Evaluation du prestataire
- Evaluation de la formation

Programme de la formation

1 convention de formation en 2 exemplaires dont 1 à retourner signée à AFC Academy Coaching

Module 0 : Présentation du métier de Visual Merchandiser

- Chapitre 1 : Le métier en détail
- Chapitre 2 : La clientèle
- Chapitre 3 : La formation
- Chapitre 4 : Compétence et savoir-faire
- Chapitre 5 : La vitrine
- Chapitre 6 : Le produit
- Chapitre 7 : Propreté et autres
- Chapitre 8 : Valoriser offre commerciale
- Chapitre 9 : Vitrine réussie ?
- Chapitre 10 : Astuces
- Chapitre 11 : Valorisation
- Chapitre 12 : Emplacement
- Chapitre 13 : Univers
- Chapitre 14 : Quelques conseils
- Chapitre 15 : Travail à thèmes
- Chapitre 16 : Renouvellement des implantations
- Chapitre 17 : L'ambiance du magasin
- Chapitre 18 : Valorisation du produit

Durée du module : 56 minutes

Charge de travail apprenant : 16 heures

4 QCM d'évaluations

Module 1 : Le Merchandising

- Chapitre 1 : Le Merchandising
- Chapitre 1 : Définition
- Chapitre 2 : L'enjeu
- Chapitre 3 : Le contexte
- Chapitre 4 : Caractéristiques
- Chapitre 5 : Gestion de l'espace de l'offre
- Chapitre 6 : Information sur le lieu de vente
- Chapitre 7 : Stratégie Marketing
- Chapitre 8 : Ciblage et positionnement
- Chapitre 9 : Objectifs et contraintes
- Chapitre 10 : Caractéristiques principales
 - Lien vers le SWOT
 - 8 chapitres
- Chapitre 11 : Plan de marketing
- Chapitre 12 : Elaboration du contenu
- Chapitre 13 : Exécution

Durée du module : 1 h 10

Charge de travail apprenant : 16 heures

3 QCM d'évaluations

Module 2 : Le merchandising en caisse et les opérations de caisse

- Chapitre 1 : Transactions finalisées
- Chapitre 2 : Avantages du marketing de caisse
- Chapitre 3 : 4 Astuces de marketing de caisse
- Chapitre 4 : Vente croisée
- Chapitre 5 : Programme de fidélité
- Chapitre 6 : Matériel de caisse
- Chapitre 7 : Progiciels de gestion intégrée
- Chapitre 8 : Gestion commerciale
- Chapitre 9 : Procédure de tenue de caisse
- Chapitre 10 : Les encaissements
- Chapitre 11 : Comportement attendu
- Chapitre 12 : Promotion commerciale

Durée du module : 37 minutes

Charge de travail apprenant : 8 heures

3 QCM d'évaluations

Module 3 : Le facing

- Chapitre 1 : Les produits d'appel
- Chapitre 2 : Caractéristiques du produit d'appel
- Chapitre 3 : Droit commercial français
- Chapitre 4 : Le Dumping
- Chapitre 5 : Le Dumping fiscal
- Chapitre 6 : L'antidumping

Durée du module : 1 h

Charge de travail apprenant : 16 heures

1 QCM d'évaluation

Module 4 : L'Implantation

- Chapitre 1 : Implantation des produits
- Chapitre 2 : L'assortiment
- Chapitre 3 : dimension de l'assortiment
- Chapitre 4 : Structuration d'un assortiment
 - Lien vers l'Etude de marché
 - 9 chapitres
- Chapitre 5 : Implantation de l'assortiment
- Chapitre 6 : Planogramme

Durée du module : 49 minutes

Charge de travail apprenant : 16 heures

2 QCM d'évaluations

Module 5 : DLC/DDM, traçabilité

- Chapitre 1 : DLC DDM DLUO
- Chapitre 2 : Vente de produits périmés
- Chapitre 3 : DDM c'est quoi
- Chapitre 4 : La perte de qualité de produit
- Chapitre 5 : La démarque inconnue
- Chapitre 6 : Origine de la démarque inconnue
- Chapitre 7 : Moyen de limiter la démarque
- Chapitre 8 : Le cahier de perte

Durée du module : 37 minutes

Charge de travail apprenant : 8 heures

1 QCM d'évaluation

Module 6 : La traçabilité des produits

- Chapitre 1 : La Traçabilité
- Chapitre 2 : La réglementation
- Chapitre 3 : La traçabilité en amont
- Chapitre 4 : La traçabilité en interne
- Chapitre 5 : L'étiquette produit
- Chapitre 6 : Pourquoi un cahier de traçabilité ?
- Chapitre 7 : La traçabilité hygiène
- Chapitre 8 : Les températures
- Chapitre 9 : Les principes

Durée du module : 1 h

Charge de travail apprenant : 35 heures

2 QCM d'évaluations

Module 7 : Le fromage à la coupe

- Chapitre 1 : Le fromage et son histoire
- Chapitre 2 : Les différentes familles
- Chapitre 3 : La fabrication
- Chapitre 4 : AOP - AOC
- Chapitre 5 : La découpe
- Chapitre 6 : La découpe en détail
- Chapitre 7 : Implantation fromage coupe
- Chapitre 8 : Présentation du fromage en stand
- Chapitre 9 : Règles d'hygiène en stand
- Chapitre 10 : Etiquettes et mentions obligatoires
- Chapitre 11 : Informations détaillées

Durée du module : 1 h 10

Charge de travail apprenant : 16 heures

1 QCM évaluation

Module 8 : Le balisage

- Chapitre 1 : Qu'est-ce que le balisage
- Chapitre 2 : Balisage linéaire
- Chapitre 3 : Mentions obligatoires étiquettes produits
- Chapitre 4 : D'autres mentions
- Chapitre 5 : Produits vendus en ligne
- Chapitre 6 : Marquage des fruits et légumes
- Chapitre 7 : Normalisation commerciale
- Chapitre 8 : Nature du produit
- Chapitre 9 : Pays d'origine
- Chapitre 10 : Catégorie et qualité
- Chapitre 11 : Calibre
- Chapitre 12 : Nom et adresse expéditeur
- Chapitre 13 : Poids net des préemballés
- Chapitre 14 : Numéro de lot
- Chapitre 15 : Prix des F&L
- Chapitre 16 : Mélange de différentes espèces
- Chapitre 17 : Déclaration nutritionnelle
- Chapitre 18 : Marquage F&L
- Chapitre 19 : Exceptions
- Chapitre 20 : Publicité extérieure

Durée du module : 1 h 10

Charge de travail apprenant : 16 heures

2 QCM d'évaluation

Module 9 : Concevoir une vitrine

- Chapitre 1 : choix du thème
- Chapitre 2 : choix des articles
- Chapitre 3 : Séduction et cohérence
- Chapitre 4 : Soigner les couleurs
- Chapitre 5 : L'éclairage
- Chapitre 6 : Mise en scène et théâtralisation
- Chapitre 7 : Création du décor
- Chapitre 8 : Renouvellement de la vitrine

Durée du module : 1 h 10

Charge de travail apprenant : 16 heures

1 QCM d'évaluation

Module 10 : Examen EVALQCM .

1 certification

1 attestation de suivi de formation

Accès 7 jours / 7

24 heures / 24

Intervenants

Véronique Mercier

- Fondatrice de AFC Academy Coaching
- Ingénieure Responsable Pédagogique
- 30 ans d'expertise commerce
 - Collaboratrice commerciale
 - Responsable merchandising
 - Chef de rayons
 - Chef de Département
 - Responsable point de vente
- 10 ans d'expertise médecine douce
 - 10 ans d'expertise dans la diététique
 - 6 ans d'expertise psychologie énergétique Techniques de gestion des émotions
 - 5 ans d'expertise en aromathérapie
 - 5 ans d'expertise en Fleurs de Bach

D'autres intervenants sont susceptibles de participer aux formations d'ABC Academy Coaching. Ces formateurs seront sélectionnés selon le cursus choisi et certifiés par AFC Academy Coaching. L'apprenant sera alors averti de toute modification.

Modalités financières de la formation

Le paiement est effectué soit en 1 ou plusieurs fois, dès l'inscription à la formation. L'accès à la formation ne se débloque qu'au bout de 14 jours dans le respect du délai de rétractation lors duquel l'apprenant peut demander un remboursement. Ce délai peut être utilisé comme un temps de réflexion, soit l'apprenant envoie la lettre de renoncement à son délai de rétractation dûment daté et signé et commence son cursus de formation dès réception de ce renoncement.

Une facture est émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire au complet paiement de cette dernière.

Pour la formation à distance, le coût est de 590 € (Coût de conception, d'animation, de matériel et de support, d'imprimerie...), frais administratifs et pédagogiques offerts.

Pour la formation en présentiel, le coût de conception varie du lieu, du prix de la location de salle, de la région... Il sera donc mentionné à chaque nouvel événement.

Date

Nom et prénom financeur
Signature

Nom et prénom de l'apprenant
Signature

La fondatrice AFC Academy Coaching
Responsable ingénierie pédagogique



Véronique Mercier
AFC Academy coaching
19 Route départementale 940
62231 SANGATTE BLEROT
SIRET 424 336 451 00093

