

INTITULE DE LA FORMATION		Présenter et rentabiliser un linéaire		
DOMAINE		Fonction commerciale		
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION		PUBLIC	PRÉREQUIS	Modalités et délais d'accès
Réaliser l'étude d'implantation d'un linéaire Choisir et valoriser un assortiment Réaliser un diagnostic économique et technique		Toute personne amenée à gérer un linéaire à la fois au plan visuel et économique	Aucun	Accès : Sous 48 heures Selon financement
CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES				
Présentation visuelle du linéaire - Approche et champ d'action du merchandising - Les principes de base d'implantation - Le linéaire - L'assortiment Analyse économique du linéaire - Méthodes et outils de calcul - Suivi et diagnostic		<i>Les interventions peuvent être complétées par une visite de grande surface.</i> <i>Les deux aspects indispensables de la gestion d'un linéaire sont abordés de manière complémentaire dans cette formation :</i> - aspect visuel et attractif <i>aspect économique</i>		
MODALITES PÉDAGOGIQUES		MODALITES D'EVALUATION		
Cours et Visites		Etude de cas - QCM Attestation de formation		
DURÉE	DATES	LIEU DE LA FORMATION		
14 heures	Nous consulter	Centre de formation Beauséjour 33190 Gironde-sur-Dropt Ou En entreprise		
CONTACTS		FINANCEMENT		
Centre de formation BEAUSEJOUR - 05 56 71 10 01 www.cfpbeausejour.fr Responsable de l'action : Nathalie BIREAUD		Prix : 26 €/heure stagiaire en centre Parcours complet : 364 € Financement : formation éligible au financement selon statut		
INTERVENANT(S)		PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES		
Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants		Non concerné		
CONDITIONS D'ACCUEIL				
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation				

Mise à jour en janvier 2026