

COACHING

QUEL MAGASIN POUR QUEL SHOPPER ?

MARDI 27 MARS
15H30 - 16H15



FLORENCE RENARD
CONSEIL EN MERCHANDISING
MARKETING DU POINT DE VENTE

Avant d'être des professionnels du Marketing au Point de Vente, nous sommes tous des consommateurs, de type exigeants, impatient, irritable, indécis, ... ce qui au quotidien crée une dualité entre nos expériences personnelles et nos prérequis professionnels.

Sur la base d'échanges participatifs ce coaching dessinera le profil de chaque participant afin de vous donner les éléments indispensables pour définir ou redéfinir vos stratégies en matière de PLV, merchandising, digital in-store.

Comment nos expériences personnelles peuvent-elle servir à consolider nos objectifs professionnels ?



**Typologie des
shoppers**



**Adapter son univers
de vente aux shoppers**



Shopfitting