

Catalogue de Formations 2026

Une collection de formations uniques et opérationnelles



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes
ACTIONS DE FORMATION

Mise à jour 01.26

 **MERCHANfeeling**.com
la référence merchandising

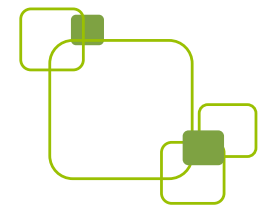


France : 06 60 10 44 90

contact@merchanfeeling.com
www.merchanfeeling.com



- ■ ■ 1- Merchanfeeling en quelques mots
- ■ ■ 2- Les Formations Merchanfeeling en un clin d'œil
- ■ ■ 3- Les Formations savoir-faire
- ■ ■ 4- Les Safarifeeling
- ■ ■ 5- Tarifs
- ■ ■ 6- Dates
- ■ ■ 7- Nos références





■■■ Qu'est-ce que le Merchandising Visuel ?

Le merchandising visuel est une activité qui s'occupe de l'organisation visuelle des zones de vente (magasins, boutiques, espaces de présentation), en vue d'optimiser la présentation des produits, le bien-être et la satisfaction des clients et de favoriser les ventes.

Le merchandising visuel est au cœur de la relation et du parcours du client. Il implique une multitude de dimensions, à la fois artistiques, techniques et économiques, légales, sociales et écologiques.

■■■ Pourquoi se former en Merchandising Visuel ?

Vous souhaitez développer le chiffre d'affaires de vos points de vente et acquérir des réflexes merchandising ?

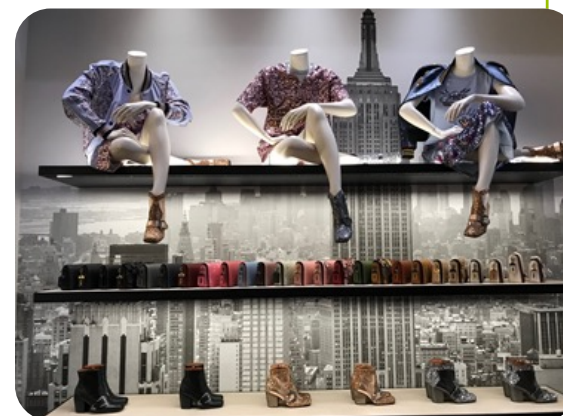
MERCHANfeeling, spécialiste du merchandising, dispense exclusivement des formations dans ce domaine.

■■■ Pourquoi se former avec MERCHANfeeling® ?

Toutes les formations sont réalisées par nos Merchandisers, issus du studio MERCHANfeeling, conjuguant ainsi expérience terrain en boutiques et formation en entreprise.

■■■ 98,8% des participants sont très satisfaits des formations (2025)

■■■ Peut-on bénéficier d'une prise en charge ?



Bénéficiant d'un numéro de formateur agréé et certifié Qualiopi, toutes nos formations sont prises en charge par les OPCO



■■■ Qu'est-ce qu'une Formation savoir-faire ?

- Les **Formations savoir-faire** portent sur différents thèmes merchandising incontournables.
- Ce programme de formation met à votre disposition des modules merchandising variés sur les fondamentaux de la discipline.
- Choisissez votre module et date pour rejoindre un groupe en présentiel.

Modules

- Le merchandising visuel dynamique
- Le merchandising visuel stratégique
- La vitrine outil de communication

Objectifs

- Des techniques merchandising facilement assimilables et immédiatement applicables sur le terrain.
- Des méthodes pragmatiques visant à optimiser l'expérience client.

Modalités d'évaluation

- Analyses photos – Etudes de cas – Synthèses

■■■ Qu'est-ce qu'un Safarifeeling ?

- Les **Safarifeeling** sont des parcours terrain (retail tours), pendant lesquels vous découvrez les concepts les plus innovants analysés et accompagnés par un expert Merchanfeeling.
- Choisissez votre module et date pour rejoindre un groupe et faire un itinéraire dans la ville de votre choix.

Modules

- Concepts les plus innovants à Paris
- Concepts les plus innovants à Londres

Objectifs

- Des réflexes d'analyse merchandising observés dans divers lieux de vente.
- Décryptage des techniques merchandising des nouveaux concepts sur le terrain.
- Des méthodes pragmatiques visant à optimiser l'expérience client.

■■■ Qu'est-ce qu'une Formation sur-mesure ?

- Les **Formations sur-mesure** sont un moyen de créer des formations uniques et adaptés à vos demandes.
- Elles sont une réponse personnalisée à un besoin unique.
- Consultez-nous pour construire ensemble un programme unique.

Modules

- Modules sur-mesure
- Nous contacter pour plus d'information

Objectifs

- Bénéficier d'un support de formation unique et totalement adapté à ses besoins.
- Confirmer la stratégie merchandising de sa marque.
- Renforcer l'identité merchandising de sa marque.
- Fédérer les équipes autour d'une même approche merchandising.



■ ■ ■ Qui participe aux Formations savoir-faire ?

- Les **Formations savoir-faire** s'inscrivent dans le cadre de formations inter-entreprises. Ainsi, vous rencontrez d'autres professionnels issus de différentes sociétés/marques.
- La richesse d'apprendre s'allie à la richesse des rencontres entre professionnels du point de vente.

■ ■ ■ Qui participe aux Safarifeeling ?

- Les **Safarifeeling** s'adressent aux marques et aux professionnels désireux de s'informer des tendances de la distribution actuelle dans un cadre inter-entreprises.
- Pour exercer son œil merchandising et apprendre à décrypter toutes les techniques mises en avant sur le marché.

■ ■ ■ Qui participe aux Formations sur-mesure ?

- Les **Formations sur-mesure** s'inscrivent dans le cadre de formations intra-entreprises.
- Ainsi, vous vous retrouvez avec les membres de votre équipe ou de votre société qui ont une fonction liée à la distribution, ou à l'activité de vos points de vente.

Quelle est notre pédagogie ?

- Plus de **100 photos actualisées**, toutes issues des voyages de notre équipe de veille à travers les grandes capitales pour exercer son œil merchandising.
- Des **exercices** et des **études de cas** adaptés pour mieux s'approprier les techniques.
- Des **formations interactives** entre le formateur et les participants pour une meilleure transmission du savoir-faire.
- Des groupes de **10 personnes maximum** pour une prise de parole facilitée de chaque participant.
- Un **book de formation** est remis à chaque participant en début de formation.

Quelle est notre pédagogie ?

- Une **veille nationale et internationale** des concepts les plus innovants pour être à la pointe des dernières innovations merchandising.
- Une **sélection ciblée des boutiques** par nos experts merchandising avec une actualisation constante des itinéraires pour des parcours au plus près des tendances.
- Des **formations interactives** entre le guide et les participants pour assurer une bonne compréhension des techniques merchandising utilisées.
- Des groupes de **5 personnes maximum** pour un parcours fluide et des échanges facilités.
- Un **book de formation** est remis à chaque participant en début d'itinéraire.

Quelle est notre pédagogie ?

- Un **échange sur les pratiques merchandising** essentielles de la marque pour les inclure dans les modules à développer.
- Le **partage du savoir-faire** de Merchantfeeling pour construire le contenu des formations.
- Une **sélection précise de photos des points de vente de la marque** pour aider le participant à se projeter dans son univers de référence.



■ ■ ■ Le merchandising visuel dynamique

1. Définir le merchandising
2. Comprendre les niveaux de présentation
3. Construire les organisations linéaires
4. Construire les organisations colorielles
5. Mettre en valeur les produits

Descriptif

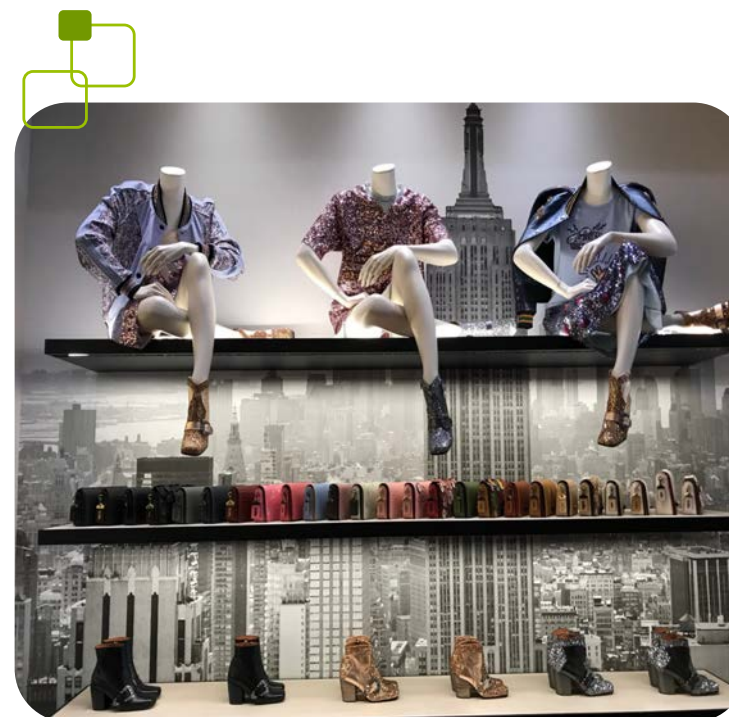
- Cette formation se concentre sur les bases indispensables des techniques merchandising pour gérer et animer des linéaires au sein d'un point de vente.

Objectifs

- Comprendre les éléments de construction d'un linéaire.
- Maîtriser les techniques de présentation et de mise en valeur des produits.
- Utiliser ces techniques en fonction des saisons et des stocks.

Durée

- Une journée



Prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne néophyte ou experte, ayant une fonction en interaction avec l'activité du point de vente.



■ ■ ■ Le merchandising visuel stratégique

1. Segmenter les collections
2. Analyser et définir les zonings
3. Implanter les collections
4. Créer un parcours client
5. Travailler la circulation visuelle

Descriptif

- Cette formation prend de la hauteur et adopte une vue plus large du point de vente.
- Elle s'intéresse au placement des collections en magasin en fonction de la stratégie commerciale d'une marque et des contraintes de l'espace.
- Elle s'intègre dans une stratégie d'optimisation du parcours marchand.

Objectifs

- Savoir implanter stratégiquement la collection.
- Rythmer le parcours marchand.

Durée

- Une journée



Prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne ayant une connaissance du merchandising visuel.
- Pour les néophytes, nous vous recommandons de commencer par la Formation savoir-faire 'Le merchandising visuel dynamique'.



■ ■ ■ La vitrine outil de communication

1. Comprendre le rôle d'une vitrine et établir un planning vitrines
2. Connaître les modèles de vitrine
3. Construire la lisibilité
4. Travailler les plans et les fonds
5. Gérer les organisations des mannequins

Descriptif

- Cette formation délivre les bases indispensables des techniques merchandising pour gérer et animer une vitrine.

Objectifs

- Comprendre les éléments constitutifs d'une vitrine.
- Connaître les techniques merchandising pour construire les vitrines.
- Planifier et gérer une stratégie de vitrines sur le long terme

Durée

- Une journée



Prérequis

- Cette formation s'adresse à toute personne néophyte ou experte, ayant une fonction en interaction avec l'activité du point de vente et/ou de la vitrine.



Concepts les plus innovants à Paris

1. Rendez-vous dans un café pour bien démarrer la journée
2. Déjeuner dans un restaurant en milieu de parcours
3. L'itinéraire comprend entre 10 et 15 boutiques

Descriptif

- Cette formation permet de découvrir et de décrypter les derniers concepts innovants.
- Elle fait le tour des concepts novateurs du moment dans différents domaines d'activités.

Objectifs

- Développer votre esprit analytique sur la stratégie merchandising d'un point de vente.
- Connaître votre marché.
- Vous ouvrir sur de nouveaux environnements produits.
- Renforcer votre créativité.

Durée

- Une journée



Prérequis

- Dans le cadre d'un parcours de formation professionnelle et pour mieux décoder les concepts avec un œil merchandising aguerri, nous vous recommandons de compléter ce Safarifeeling par la Formation savoir-faire 'Le merchandising visuel dynamique' en amont.



Concepts les plus innovants à Londres

1. Départ le matin tôt en Eurostar pour Londres
2. Déjeuner dans un restaurant en milieu de parcours
3. L'itinéraire comprend entre 10 et 15 boutiques
4. Retour le soir par l'Eurostar pour Paris

Descriptif

- Cette formation permet de découvrir et de décrypter les derniers concepts innovants.
- Elle fait le tour des concepts novateurs du moment dans différents domaines d'activités.

Objectifs

- Développer votre esprit analytique sur la stratégie merchandising d'un point de vente.
- Connaître un marché étranger et performant.
- Vous ouvrir sur de nouveaux environnements produits.
- Renforcer votre créativité.

Durée

- Une journée



Prérequis

- Dans le cadre d'un parcours de formation professionnelle et pour mieux décoder les concepts avec un œil merchandising aguerri, nous vous recommandons de compléter ce Safarifeeling par la Formation savoir-faire 'Le merchandising visuel dynamique' en amont.



FORMATION SAVOIR-FAIRE	SAFARIFEELING	FORMATION SUR-MESURE
935€ HT	Concepts les plus innovants du moment à Paris 935€ HT Concepts les plus innovants du moment à Londres 490€ HT	Sur demande
- Prix par personne par journée, hors transport et repas. - Les Formations savoir-faire ont lieu en présentiel au centre de Paris. - Les Safarifeeling sont sous un format itinéraire dans la ville de votre choix. - Afin de valider une session de formation, il est demandé de réserver par une confirmation ferme minimum 4 semaines à l'avance et d'effectuer un acompte de 50%. - Le solde de 50% est versé maximum 7 jours avant la date de la formation. - Toute annulation 15 jours à l'avance est due à 50%. - Toute annulation 7 jours à l'avance est due à 100%. - Formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour voir les possibilités de suivre ces formations. - Contactez-nous au 06 60 10 44 90 ou contact@merchanfeeling.com.		

Afin de bénéficier d'une prise en charge des couts de formation par les OPCO, les demandes d'inscription doivent être réalisées dans un délai minimum de 6 SEMAINES avant la date de la formation choisie.

A l'issu de cette demande d'inscription, Merchanfeeling établira la documentation (demande préalable, convention de formation, programme de formation, devis) nécessaire au dépôt de dossier devant être effectué par le participant auprès de l'OPCO dont il dépend.



FORMATIONS SAVOIR-FAIRE	Janv 26	Fév 26	Mars 26	Avril 26	Mai 26	Juillet-Août 26	Sept 26	Oct 26	Nov 26	Déc 26
Le Merchandising visuel dynamique			Lundi 16.03.26				Lundi 14.09.26		Mardi 10.11.26	
Le Merchandising visuel stratégique			Mardi 17.03.26				Mardi 15.09.26		Lundi 16.11.26	
La vitrine outil de communication			Jeudi 26.03.26				Lundi 28.09.26		Mardi 24.11.26	
SAFARIFEELING	Janv 26	Fév 26	Mars 26	Avril 26	Mai 26	Juillet-Août 26	Sept 24	Oct 26	Nov 26	Déc 26
Concepts les plus innovants à Paris				Vendredi 24.04.26			Mardi 22.09.26			Vendredi 11.12.26
Concepts les plus innovants à Londres							Vendredi 25.09.26			Vendredi 04.12.26
FORMATIONS SUR-MESURE	Janv 26	Fév 26	Mars 26	Avril 26	Mai 26	Juillet-Août 26	Sept 26	Oct 26	Nov 26	Déc 26
Sur demande	Sur demande									



LUXURY



FASHION



BEAUTY



DECORATION



SERVICE





MERCHANfeeling

France : 06 60 10 44 90

contact@merchanfeeling.com
www.merchanfeeling.com

