

Marketing du point de vente

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Description

- * Implantation d'un magasin de détail : urbanisme commercial et analyse d'une zone de chalandise
- * Aménagement du point de vente : organisation, animation, agencement, merchandising
- * Assortiment du point de vente : relations producteurs-distributeurs (achat, référencement, plan de collection, Marque De Distributeur)
- * Politique prix : enjeux, objectifs et fixation

Objectifs

- * Connaître les enjeux et concepts de l'implantation et de la gestion du point de vente
- * Acquérir des outils et techniques de terrain

Heures d'enseignement

Marketing du point de vente - TD	TD	15h
Marketing du point de vente - CM	CM	12h