

Objectifs pédagogiques

- Savoir accueillir les visiteurs, apprendre à vendre dans un contexte de vente sédentaire
- Déclencher les ventes additionnelles (professionnels et particuliers)
- Transmettre les compétences et les bonnes attitudes à ses collègues et/ou collaborateurs.

Programme pédagogique

- La notion d'accueil au caveau
- La mise en place d'un dispositif dynamique favorisant la vente au caveau
- La construction de l'offre en magasin (offre produits, accessoires, services)
- Mise en pratique : lister un catalogue d'offres promotionnelles, dérouler un rétroplanning
- L'animation d'un magasin
- Les différents types de vente sédentaire : vente en direct, salons et foires, magasins traditionnels (cavistes)
- Les spécificités de l'accueil d'une clientèle étrangère
- Les différents profils des clients et comment les gérer
- La fidélisation de la vente au caveau
- L'organisation d'une animation : mise en place de l'évènement, préparation, rétroplanning, mise en œuvre, formalisation des outils et des moyens, mise en place d'indicateurs de performance
- Comprendre les notions de courbe de vie du produit (lancement, développement, maturité, déclin), les tendances du marché et les attentes des consommateurs (B to C) et acheteurs (B to B). Les différents profils d'acheteurs professionnels. La saisonnalité des ventes. La mise en place d'actions commerciales pour dynamiser le point de vente
- Gestion de l'équipe : planification, recrutement, gestion du stress et des conflits. Intégration, formation et fidélisation

Compétences obtenues

- A l'issue de la formation le stagiaire aura toutes les clés de la vente en magasin (accueil, vente, produits, animation...)

Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

Public concerné :

Salariés en lien avec la relation clients (vente directe aux consommateurs, vente aux professionnels, commerciaux, ..) et aux exploitants.

Participants - Durée :

- 1 à 12 personnes
- 2 jours (14h)

Prérequis :

Être en situation de relation clients en magasin.

Pour aller + loin : notre formation Technique de vente et de négociation

Formateur :

Mr Monnereau Luc
bilingue anglais
Code formation : LMC-AVC

Notre +

Formateur Expert
25 ans d'expérience terrain

p.30

Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC /pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

Lieu :

- France entière

Dates :

- Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires.
- Toutes nos formations sont proposées à intervalles réguliers
- Délai d'accès à la Formation : 3 mois

Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533

- Formation finançable par les OPCO et éligible à



Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.