

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)
- 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

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
- 1 jour (7h)
- Présentiel ou distanciel

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-AW

Notre +

Formateur Expert
30 ans d'expérience terrain

p.39

Coût pédagogique :

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

Lieu :

France entière

Dates :

- Dates de formations établies en collaboration avec le stagiaire
- Délai d'accès à la Formation : 1 mois

Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO (Vivéa, Ocapiat) et éligible à France Travail

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

