

ANIMATION COMMERCIALE, FORCE DE VENTE ET MERCHANDISING

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Savoir animer un point de vente pour dynamiser les ventes
- Optimiser l'organisation et la présentation des produits en rayon
- Maîtriser les techniques de vente et de persuasion
- Améliorer la performance commerciale et l'expérience client

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés CDD, CDI
- travailleurs indépendants,
- chefs d'entreprise et demandeurs d'emploi,
- *Accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage*

PRÉREQUIS

Connaissance de base et 1ère expérience en vente évaluée en fonction du test de positionnement

CONTENU

chapitre 1 : Les fondamentaux de l'animation commerciale

Techniques pour capter et retenir l'attention des clients

Comment créer une animation percutante ?

chapitre 2 : Développer une force de vente performante

Gérer les objections et conclure efficacement une vente

La relation client et du suivi commercial

chapitre 3 : Merchandising et optimisation linéaire en magasin

Les 5B du merchandising

La signalétique et son rôle dans le parcours client

chapitre 4 : Construire un plan d'action commercial avec les indicateurs de performances

Construire un plan d'action commercial

Outils et techniques pour analyser les ventes et ajuster les actions



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mettre en place une animation commerciale attractive pour capter l'attention des clients et générer des ventes.
- Maîtriser les étapes clés du cycle de vente pour convaincre, conclure une vente et fidéliser la clientèle.
- Optimiser l'implantation des produits en magasin pour maximiser leur visibilité et améliorer l'expérience client.
- Suivre et analyser les indicateurs de performance

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire de positionnement
- Quizz des acquis avant et après la formation
- Cas pratiques durant la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire de satisfaction à froid à 1 mois

DURÉE

format court (2 j) ou
format avancé (16 j)
autre durée possible sur demande

LIEU

sur site ou en salle de formation
Sacrés Français (Aix en Provence) ou
en salle de formation extérieure
au choix du client

MOYENS HUMAINS

Consultant formateur en animation commerciale, force de vente et merchandising,
25 ans d'expérience professionnelle



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance théorie/pratique
Approche participative avec les participants
Travaux pratiques supervisés pour mesurer la progression

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentation interactive avec slide et exemples illustrés. Ateliers collaboratifs. Analyse de cas concrets adaptés aux besoins des participants

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation (cas pratiques, Quizz)
Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements
Présentation projetée, travail sur ordinateur portable personnel
Supports documentaires et multimédias, outils collaboratifs et ressources sites web spécialisés.
Fiches mémos mises à disposition par mail et/ou dans logiciel formation à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre organisme s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage. Des aménagements sont prévus pour que la formation puisse être suivie quel que soit votre handicap.

Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse suivante : contact@sacres-francais.com ou au 06 58 49 78 47 (Olivier Robert) afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en oeuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Entrée en formation après entretien, recueil de besoins et test de positionnement
Se présenter en formation avec un ordinateur portable personnel
Délai moyen d'entrée en formation entre 15 jours et 1 mois

EFFECTIF

minimum 1 participant

TARIF

à partir de 780 €/j net de TVA (TTC)
(tarif ajusté selon la durée, le nombre de participants et les modalités choisies. Devis personnalisé sur demande sous 48h.)

Ce programme peut être adapté en durée, contenu et modalités selon vos besoins.