

Optimiser un point de vente - la performance commerciale

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Son contenu personnalisé à 100% qui s'adapte parfaitement à vos besoins.

Tarif de la formation

2490.00 € Net de TVA

Durée de la formation

14.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les compétences nécessaires pour mettre en place une stratégie de vente efficace et augmenter les ventes et la rentabilité du magasin
- Apprendre les techniques de gestion de l'inventaire, de présentation des produits, de Marketing et de service à la clientèle.
- Identifier les besoins en termes de qualité, quantité et coûts
- Évaluer les fournisseurs et négocier les prix
- Analyse des coûts et identification des opportunités d'économies
- Améliorer l'expérience client et maximiser les ventes
- Apprendre à utiliser les outils d'analyse de données pour suivre les ventes et les tendances du marché, et ainsi prendre des décisions stratégiques pour améliorer la performance commerciale du magasin

Contenu de la formation

- Introduction à la gestion d'un magasin
 - Les différents aspects de la gestion d'un magasin
 - Les différents types de magasins
 - Les objectifs commerciaux
- Stratégie de vente
 - Développer une stratégie de vente efficace
 - Établir des objectifs de vente
 - Identifier les tendances du marché

- Utiliser les outils d'analyse pour maximiser les ventes
- Identification des besoins
 - Méthodes pour identifier les besoins
 - Analyse des besoins en termes de qualité, quantité et coûts
- Évaluation des fournisseurs
 - Critères pour évaluer les fournisseurs
 - Comparaison des offres
 - Évaluation des risques
- Négociation des prix
 - Techniques de négociation des prix
 - Négociation des termes et conditions
 - Gestion des contrats
- Analyse des coûts
 - Techniques d'analyse des coûts
 - Identification des opportunités d'économies
 - Mise en place des actions correctives
- Gestion des contrats
 - Gestion des contrats
 - Suivi des performances
 - Résolution des problèmes
- Gestion de l'inventaire
 - Principes de base de la gestion de l'inventaire
 - Planification des commandes
 - Réception et mouvements de stock
 - Contrôle de la qualité et de la sécurité des produits
- Marketing en magasin
 - Comment utiliser les stratégies de marketing pour attirer les clients dans le magasin
 - Comment utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir les produits et les offres spéciales
 - Comment utiliser les événements en magasin pour augmenter les ventes
- Présentation des produits
 - Techniques pour une présentation efficace des produits
 - Mise en place d'un plan d'affichage
 - Utilisation des étiquettes et des prix
 - Techniques pour mettre en valeur les produits
- Service à la clientèle
 - Techniques de service à la clientèle
 - Améliorer l'expérience client
 - Fidéliser les clients
 - Gérer les réclamations et les plaintes
- Analyse de données et suivi des ventes
 - Utilisation des outils d'analyse de données
 - Suivi des ventes et des tendances du marché
 - Élaboration des rapports de vente
 - Utilisation des outils de CRM pour améliorer les ventes
- Conception et aménagement du magasin
 - Concepts de base de la conception et de l'aménagement d'un magasin
 - Maximiser l'attractivité et les ventes
 - Utilisation de l'éclairage et de la couleur
 - Organisation de l'espace de vente
- Analyse des performances et de la rentabilité
 - Comment utiliser les données de vente pour évaluer les performances du magasin
 - Comment utiliser les indicateurs clés de performance (KPI) pour suivre les résultats
 - Comment utiliser les données pour prendre des décisions stratégiques
- Gérer les employés et les équipes
 - Gérer les employés et les équipes

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Recrutement et sélection des employés
- Formation et développement des employés
- Gestion des performances
- Communication professionnelle
 - Communication verbale et non-verbale
 - Gestion des conflits
 - Communication en situation difficile
 - Conformité et réglementation

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

Les formations sont menées directement par votre formateur spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elles se déroulent en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil du stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter