

# TECHNIQUES DE VENTE EN COMMERCE DE DÉTAIL

PR2120829898

S'approprier les règles professionnelles de tenue et de comportement dans les points de vente.

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

## Profils des stagiaires

- Tout personnel de commerce de détail, débutant ou confirmé, pour prendre en charge, servir et fidéliser la clientèle.

## Modalités d'accès à la formation

Un entretien préalable permettra de s'assurer que les pré-requis pour cette formation sont bien atteints et que ce stage sera en mesure de répondre aux attentes de l'apprenant.

## Prérequis

- Aucun

## Objectifs pédagogiques

**A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- S'approprier les règles professionnelles de tenue et de comportement dans les points de vente.
- Comprendre les attentes des consommateurs.
- Présenter un produit.
- Connaître les produits vendus, leurs composants et savoir argumenter face aux clients.
- Accueillir les clients.
- Développer la vente additionnelle, la vente de substitution.
- Fidéliser les clients.

## Contenu de la formation

- Les règles de base de la vente en commerce de détail 6H
  - Accueillir le client et analyser sa demande.
  - Proposer les produits adaptés au souhait du client .
  - Conclure la vente.
  - Encaisser en utilisant un terminal de paiement.
  - Techniques de vente.
  - Caractéristique des produits.
- Les règles de base du merchandising 2H
  - Règles de base en merchandising.
  - L'organisation et la présentation des produits.
  - Maintenir une implantation conforme et une présentation attractive.
  - Assurer au quotidien l'aspect marchand des linéaires et de la surface de vente.
- L'argumentaire produit et les étapes de la vente 6H
  - Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
  - Valoriser son entreprise et sa connaissance de l'environnement professionnel pour adapter son discours aux besoins du client.
  - Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise.
  - Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits dans l'espace de vente, conformément aux règles d'implantation.
  - Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs chacun spécialisé dans leur domaine. Nos intervenants sont des professionnels de la formation, leur enseignement s'appuie sur les dernières évolutions technologiques. Leur expertise technique allée à leur expérience pratique et pédagogique leurs permettent de concevoir les exercices et les études de cas et d'animer eux-mêmes leurs formations.

### Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, un ordinateur par stagiaire équipé du ou des logiciels étudiés

Documents supports de formation projetés

Méthode démonstrative, interrogative et active

Etude de cas concrets

Orientation dans la prise de note

Fichiers informatiques exemples et un support de cours sont remis à chaque stagiaire.

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

Questionnaire de positionnement en amont de la formation

Exercices d'application. Mises en situation

Formulaire d'évaluation s'appuyant sur la réalisation de quiz, cas pratique et établi par le formateur

Evaluation de la satisfaction des apprenants en fin de stage

Nous pouvons également mener des enquêtes à froid pour évaluer la mise en oeuvre des acquis de la formation

Attestation de compétences remise sur demande

### Lieu de stage

Formation en intra-entreprise en présentiel dans les locaux du client

### Tarif H.T.

2100.00 €

### Modalités et délais d'accès :

Démarches pour solliciter une formation en intra :

Nous contacter pour effectuer votre demande par téléphone au : **04 42 03 04 42** ou par mail : **formation@amrisformation.com**

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité. Merci de contacter notre référent handicap :

Gospel DAGOGO au **04 42 03 04 42** ou par mail à : **contact@ordinco.com**

### Sanction Pédagogique

Attestation de compétences délivrée sur demande

Contact : 04 42 03 04 42  
Date de création : 3 mars 2024