

VALORISER SON POINT DE VENTE



S'inscrire

Le programme

CIBLES

Distributeurs , employé de jardineries, magasins de bricolage

OBJECTIFS

- Connaître les règles liées au parcours client
- Appréhender la notion de Merchandising
- Connaître les règles de gestion de l'espace fleurs et plantes
- Connaître et appliquer les 5 règles de Kepner
- Savoir prendre contact efficacement avec le client sans le brusquer

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama
- Remise de documents pédagogiques
- Echanges d'expériences
- Jeux de Rôles

ANALYSE DES CONNAISSANCES

Jeux de rôles

Accessibilité aux PSH sous demande.
Le délais d'accès aux formations dépend de la programmation sur nos sites.

DURÉE : 1 jour soit 7h

LIEU : Intra ou inter (France entière)

PRÉREQUIS :

Visio : connexion internet, adresse mail, Ordinateur, smartphone ou tablette (webcam)

PARCOURS CLIENT

- Identification du parcours type suivi par un client dans un point de vente

MERCHANDISING

- Eléments pour maximiser les ventes et les marges (merchandising sensoriel et de séduction)

RÈGLES DE BONNE GESTION DE L'ESPACE FLEURS ET PLANTES

- Transport
- Réception
- Stockage
- Arrosage

RÈGLES DE KEPNER

- Assortiment
- Agencement
- Zone quantité/service fidélité
- Bon moment (saisons)
- Bon prix

COMMUNIQUER

- Prise de contact efficace
- Point clé de la communication non verbale et communication verbale (voix, langage, méthodes ...)

Module appartenant au cycle spécial vendeur «Conseiller et vendre les méthodes alternatives aux pesticides aux jardins des particuliers» enregistré au Répertoire Spécifique : RS6374

TARIF :

400€ net de taxe

