

Actualisé le 28 novembre 2023.

Domaine : Techniques de vente

Formation : **TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE**

PUBLIC : Vendeur ; responsable boutique ; en reconversion professionnelle.

PRE-REQUIS (facultatif) : Maîtriser les savoirs de base « lire et écrire en français »

La formation peut être envisagée dans une autre langue

COMPETENCES EVALUEES : aucune évaluation d'entrée en formation

MODALITES et DELAIS D'ACCES :

- Entretien (analyse du besoin, faisabilité ...) et convention
- Auto-financement, le délai d'accès est d'environ 15 jours
- Si vous demandez le financement d'un tiers payant (OPCOEP Actalians, ou autres), prévoir un délai d'accès de 45 à 60 jours entre la demande de subvention et le début de la formation
- S'agissant d'une formation intra entreprise, les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap seront traitées au cas par cas.

NATURE : Pour les salariés, conformément à l'article L.6313-1 du code du travail, cette formation est caractérisée comme une action de développement des compétences.

CONDITIONS FINANCIERES : Selon convention

Durée minimale conseillée : 2 jours – 14 heures **Fréquence :** Journée de 7 heures

TYPE ET LIEU : Intra entreprise, dans l'établissement du contractant ou dans une salle réservée par lui-même.

FORMATEUR : Confirmé et expérimenté dans son domaine de compétence. Les noms, titres et qualités de/des intervenant(s) seront renseignés au contractant.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES DEPLOYES POUR LA MISE EN ŒUVRE DE LA FORMATION.

1. Méthodes pédagogiques :

Cette méthode des cas sur exercices réels a pour but de permettre aux participants d'appliquer immédiatement l'enseignement reçu. La pluralité des mises en situation permet au formateur de conduire son intervention en conjuguant les apports théoriques et pratiques adaptés.

Il engage également, les participants à des périodes réflexives leur permettant de mettre en application les nouveaux savoirs à la réalisation de tâches.

2. Outils pédagogiques : Les supports de cours seront transmis en version papiers ou numériques, ils seront adaptés par le formateur afin de répondre aux différents profils des participants et leur permettre ainsi de se les approprier.

3. Modalités de contrôle :

Évaluation formative en cours de formation orale et/ou écrite, à l'appréciation du formateur.

Validation des connaissances par une évaluation de fin de formation (individuelle et nominative), questionnaire à choix multiple rédigé dans le respect du référentiel d'évaluation communiqué par le ministère chargé de l'agriculture.

SANCTION : A l'issue de la formation, il sera remis à chaque apprenant ayant pris part à la totalité des cours, une attestation d'assiduité à la formation

SUIVI PEDAGOGIQUE : Durant les 2 mois suivant la formation, chaque participant bénéficiera d'un accompagnement personnalisé. Nos formateurs répondront par voie électronique à toutes les éventuelles questions qui pourraient subsister sur le thème abordé au cours de la formation et apporteront des compléments d'explication, à distance via (zoom, whatsapp, téléphone, échanges de courriels ou autres...).

OBJECTIF DE LA FORMATION

Accueillir, orienter la vente, susciter le désir, fidéliser le client.

Compétence visée

Être capable de gérer la clientèle de l'accueil à la fidélisation.

PROGRAMME

Connaissance des produits

- Description, qualité gustative et nutritionnel,
- Questions à poser pour la prise de commande ;
- Savoir écouter pour mieux vendre.

Savoir être, présentation et langage

- Image de soi et des autres ;
- Comportement, attitude et organisation ;
- Surmonter ses blocages personnels.

Développer une relation client de qualité

- Un accueil professionnel, amical et personnalisé :
- L'écoute active, analyser les attitudes des clients
- Conseiller le client
- La vente additionnelle
- Savoir traiter les objections
- Prendre congé du client et laisser une bonne image

Gérer au mieux les situations difficiles

- Rassurer son client par une reformulation
- Sécuriser son client par l'apport de solutions
- Rechercher sa satisfaction

Temps d'échanges entre le formateur et les participants sur les différents sujets abordés.
Approfondissement et conseils.

Nos programmes sont entièrement adaptés et personnalisés au moment de l'audit. Notre consultant prendra en compte la clientèle, la politique en place et les objectifs de l'entreprise.

En savoir plus Tel. Mob. : 06 01 45 40 03 Ad. Mail : adarconseil.sm@gmail.com	INDICATEURS DES RESULTATS OBTENUS EN 2022 Taux de satisfaction des stagiaires 89 % Taux de satisfaction des prescripteurs 97 % Taux d'interruption en cours de prestation (maladie et abandon) 2 % Taux de retour d'enquête 89 % Formations certifiantes 100 %
--	--