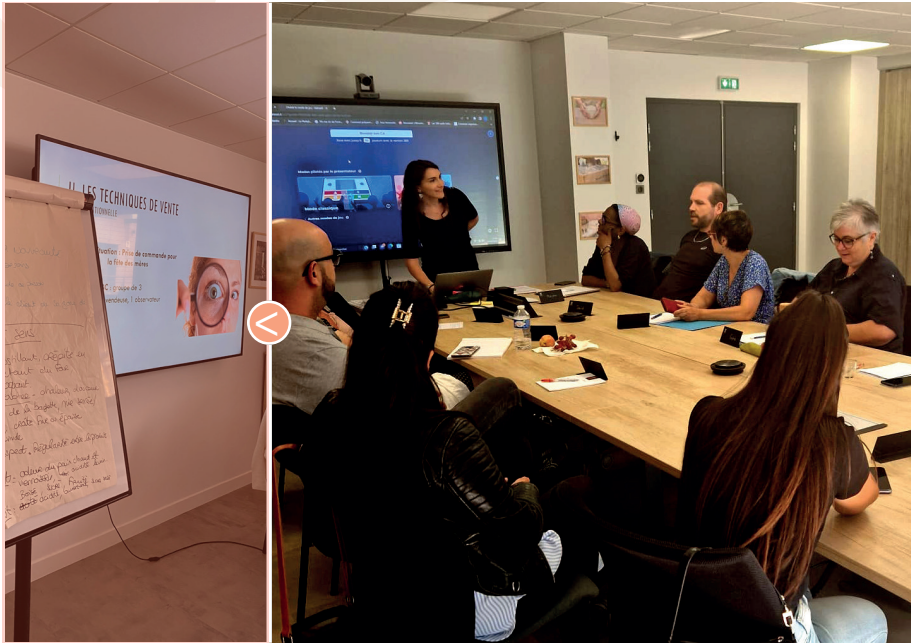


Atelier DÉVELOPPER SES VENTES



Un sachet de chouquettes par ci, un dessert par là...

Pour vendre plus et mieux, le personnel peut activer différents leviers en boutique. Entre attitude, écoute et conseil, cette journée lui permettra d'adopter de bonnes habitudes pour nourrir une belle relation commerciale, instaurer un climat de confiance... et augmenter le chiffre d'affaires. Un bon moyen de motiver ses troupes et de valoriser le travail derrière le comptoir.

Durée : 7 h (1 jour)

Profils des apprenants :

Conseiller(e) de vente, responsable de point de vente, toutes personnes souhaitant acquérir ou développer ses compétences en techniques de vente

Prérequis : Être en lien avec une clientèle

Accessibilité : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Référente handicap : Christelle BASTIDE (christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com)



Modalités d'accès :

Mail : formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tél : 01 89 53 49 88

Contenu de l'atelier :

Optimiser l'accueil du client

- Les fondamentaux du métier
- Les règles d'or de l'accueil

Découvrir les besoins du client et ses motivations d'achat

- Savoir poser les bonnes questions
- Identifier les besoins du client et les mobiles d'achat avec la méthode SONCAS
- Connaître le produit et le présenter
- Valoriser le produit avec méthode CAB/ CAP

Traiter les objections

- Assimiler la force des objections et cibler les erreurs à ne pas commettre
- Appréhender les différentes techniques de réponses

Conclure efficacement la vente

- Inviter le client à prendre une décision et adapter son comportement à la décision finale du client
- Performer avec les ventes additionnelles et complémentaires
- Fidéliser le client : enjeu stratégique

Objectifs pédagogiques

- Identifier et expliquer les fondamentaux de l'accueil client
- Appliquer la méthode SONCAS pour répondre aux besoins du client.
- Analyser et traiter les objections pour conclure efficacement une vente.

Organisation de la formation

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'atelier sera assuré par un.e formateur.rice de **Mets Conseils**, organisme de formation dans la vente en boulangerie depuis 2014..

Délais d'accès : Le planning des formations est disponible sur notre site internet et sur demande. Les inscriptions sont possibles, en fonction des disponibilités, jusqu'à 72 heures avant le début de la formation.



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- **Accueil des apprenants** dans une salle dédiée à la formation
- **Mise à disposition du matériel** nécessaire (tenue vestimentaire, produits, ustensiles, ...) selon le sujet de la formation
- **Fiches recettes** (livret)
- **Travaux pratiques** / mises en situation

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- Feuille de présence
- Questions orales ou écrites
- Travaux pratiques / mises en situation
- Formulaire d'évaluation de l'atelier