

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



DÉVELOPPER SES VENTES

Durée : 7.00 heures (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 ateliers et 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

Délais d'accès

Le planning des ateliers et 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 l'atelier ou de la formation.

Objectifs pédagogiques

- Développer sa posture de « Vendeur, Conseiller en boulangerie-pâtisserie »
- Développer et maîtriser des techniques de vente simple, ludique et efficace

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Contenu de l'atelier

Discours commerçant

- Partir de nos clients pour développer nos connaissances incontournables en BVP
- Comprendre ses clients pour mieux les accompagner : Motivations d'achat, profils et types d'achats.
- Structurer un argumentaire de vente simple, dynamique, adapté,
- Améliorer l'expérience client, développer sa notoriété par son discours « commerçant »

Dynamique commerçante

- Maîtriser les automatismes des clients pour un merchandising efficace,
- Développer un plan d'action commerciale simple pour dynamiser vos ventes

Organisation de l'atelier

Equipe pédagogique

L'Atelier sera réalisé par un(e) intervenant(e) de l'équipe pédagogique de Mets Conseils.

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de l'atelier
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de l'atelier

- Feuille de présence
- Exercices, quiz...
- Formulaire d'évaluation de l'atelier

Prix HT : 75,00€