

## Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:formation@ecolebourgeoisfreres.com)

Tel: 01 64 04 82 75



# MIEUX VENDRE EN BOULANGERIE

**Durée :** cours en ligne de manière asynchrone

### Profils des apprenants

- Vendeur(se) en boulangerie, pâtisserie ou point chaud
- Responsable du personnel de vente en boulangerie, pâtisserie ou point chaud

### Prérequis

Aucun

### Équipements nécessaires

- Être équipé d'un téléphone portable, tablette/ordinateur et d'un matériel audio (écouteurs/casques).
- Disposer d'un accès internet/web et d'une adresse email.
- Avoir un support pour la prise de notes et le stockage des documents téléchargeables du cours.

### 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](mailto:christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com))

### Modalités d'accès

Mail : [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto: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.

Dès votre inscription validée, nous vous enverrons par email sous 48 heures (hors weekend et jours fériés en France) vos codes d'accès à notre plateforme de formation en ligne. L'accès est valable pendant 1 mois à compter de la date de validation.

## Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:formation@ecolebourgeoisfreres.com)

Tel: 01 64 04 82 75



### Objectifs pédagogiques

- Identifier les rôles du vendeur et de la vendeuse pour réaliser son travail conformément aux attendus du métier.
- Appliquer les bonnes pratiques d'accueil d'un client dans le but de lui garantir un accueil chaleureux.
- Communiquer en utilisant le langage verbal et non verbal pour mettre le client en confiance.
- Utiliser des mots précis pour favoriser les ventes.
- Appliquer les techniques de vente additionnelle pour augmenter le ticket moyen.
- Identifier et utiliser les types d'arguments appropriés lors des ventes.

### Contenu de l'atelier

- Le rôle du vendeur
- La communication
- L'accueil du client
- La vente additionnelle
- La magie du mot précis
- Les arguments de vente

### Organisation de l'atelier

#### Equipe pédagogique

Un support est disponible en cas de besoin concernant l'utilisation de la plateforme du lundi au vendredi de 9h-12h et de 14h-17h. Ses coordonnées vous seront communiquées dans le mail d'inscription.

#### Moyens pédagogiques et techniques

L'atelier se déroule en ligne de manière asynchrone et personnelle sur une plateforme de formation. Il est interactif et comprend des ressources texte, image, son, vidéo, activités et quiz pour la validation des acquis. Vous pouvez suivre les cours dans l'ordre voulu et les refaire autant de fois que nécessaire.

Notre équipe pédagogique suivra votre progression et restera à votre écoute tout au long de la formation !

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

- Relevé de connexion

## Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:formation@ecolebourgeoisfreres.com)

Tel: 01 64 04 82 75



- Questionnaire à chaque fin de cours à choix multiple pour valider l'atteinte des objectifs. En atteignant un minimum de 80 % de bonnes réponses à l'évaluation finale, vous validerez le cours concerné. 3 tentatives possibles.
- Formulaire d'évaluation de l'atelier

**Prix HT : 160,00€**