

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LMC
Luc Monnereau
06.21.06.36.69
contact@mylmc.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Être en situation de relation clients en magasin.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Savoir accueillir les visiteurs, apprendre à vendre dans un contexte de vente sédentaire Déclencher les ventes additionnelles (professionnels et particuliers) Transmettre les compétences et le bonnes attitudes à ses collègues et/ou collaborateurs.

Contenu et modalités d'organisation

La notion d'accueil au caveau La mise en place d'un dispositif dynamique favorisant la vente au caveau La construction de l'offre en magasin (offre produits, accessoires, services) Mise en pratique : lister un catalogue d'offres promotionnelles, dérouler un rétroplanning L'animation d'un magasin Les différents types de vente sédentaire : vente en direct, salons et foires, magasins traditionnels (cavistes) Les spécificités de l'accueil d'une clientèle étrangère Les différents profils des clients et comment les gérer La fidélisation de la vente au caveau L'organisation d'une animation : mise en place de l'évènement, préparation, rétroplanning, mise en œuvre, formalisation des outils et des moyens, mise en place d'indicateurs de performance Comprendre les notions de courbe de vie du produit (lancement, développement, maturité, déclin), les tendances du marché et les attentes des consommateurs (B to C) et acheteurs (B to B). Les différents profils d'acheteurs professionnels. La saisonnalité des ventes. La mise en place d'actions commerciales pour dynamiser le point de vente Gestion de l'équipe : planification, recrutement, gestion du stress et des conflits. Intégration, formation et fidélisation

Commentaires sur la durée hedmomadaire théoriques, de cas pratiques et d'échanges

Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires Alternance d'apports

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Notre formation : Technique de vente et de négociation

Calendrier des sessions						
Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00504279	du 01/07/2024 au 31/07/2025	Bordeaux (33)	LMC		Non éligible	