

## TECHNIQUES DE VENTE EN MAGASIN (Mod. N° 54)

### 1. Public cible et prérequis

**Public:** Tout public

**Prérequis:** Aucun

### 2. Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier et décrire les caractéristiques de base de chaque produit.
- Sélectionner des produits adaptés aux besoins des clients.
- Utiliser des techniques de communication pour établir une connexion avec les clients.
- Appliquer des méthodes de vente persuasives pour promouvoir les produits.
- Organiser la vitrine de manière attrayante en mettant en avant les produits phares.
- Créer des suggestions de vente visuellement attractives.
- Identifier et surmonter les objections courantes des clients de manière professionnelle.
- Répondre aux préoccupations des clients pour renforcer la confiance.
- Développer un discours de vente convaincant et adapté à différents types de clients.
- Utiliser des appels à l'action efficaces pour encourager l'achat.

### 3. Contenu pédagogique

- Accueil et présentation
- Evaluation pratique et théorique (questionnaire d'une page) pour déterminer le niveau des stagiaires.  
Positionnement et attentes des stagiaires

#### 3.1 Techniques de communication et de vente

- Comprendre les besoins du client
- Utilisation de techniques de communication efficaces
- Rôle de l'écoute active dans la vente
- Mise en pratique à travers des jeux de rôle

#### 3.2 Mise en valeur des produits

- Présentation visuelle des produits en vitrine
- Importance de l'emballage
- Création de suggestions de vente attractives

#### 3.3 Gestion des objections

- Identification des objections courantes
- Techniques pour surmonter les objections
- Entraînement pratique avec des scénarios

**WELCOME CHEF EST UNE MARQUE DE LA SARL VOXIA**

Organisme de formation déclaré auprès de la Préfecture des Bouches-du-Rhône - NDA 93 13 12030 13 - SIRET 484 571 138 00052

81 route des 3 Lucs – 13012 Marseille - 04.88.60.2019 – delphine@welcomechef.fr

### **3.4 Techniques de conclusion de vente**

- Création d'un discours de vente persuasif
- Appel à l'action pour inciter à l'achat
- Jeux de rôle pour renforcer les compétences

## **4. Modalités techniques et pédagogiques**

### **4.1 Les modalités pédagogiques**

- Exposé théorique
- Echanges d'expériences
- Cas pratiques et corrigés

### **4.2 Le rôle du formateur**

- Propose un apport théorique
- Transmet les bonnes méthodes et une expérience réussie
- Suggère des améliorations
- Propose des organisations adaptées à chacun
- Evaluer les acquis

### **4.3 Le matériel utilisé**

- Supports pédagogiques, ordinateur et vidéoprojecteur, visuels, paperboard.
- Aucun apport du participant n'est nécessaire

### **4.4 Les documents remis aux participants**

- Copie du support pédagogique

## **5. Profil du formateur**

La formation est animée par un expert spécialiste des matières abordées. Il a été validé par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie.

## **6. Suivi et évaluation**

Afin d'évaluer les connaissances et compétences des stagiaires, seront réalisés :

- Au début de la formation : test de connaissances écrit
- Pendant la formation : évaluation pratique (cas pratiques, jeux de rôle)
- A l'issue de la formation : test de connaissances écrit

## **7. Modalités d'évaluation de l'appréciation des participants**

- Fiche d'appréciation renseignée par chaque stagiaire remise à Voxia en fin de formation
- Dans les jours qui suivent la formation, échange informel entre Voxia et le responsable de la formation

## **8. Sanction de la formation**

Un certificat de réalisation et d'assiduité sera remis à chaque stagiaire en fin de formation.

**WELCOME CHEF EST UNE MARQUE DE LA SARL VOXIA**

Organisme de formation déclaré auprès de la Préfecture des Bouches-du-Rhône - NDA 93 13 12030 13 - SIRET 484 571 138 00052  
81 route des 3 Lucs – 13012 Marseille - 04.88.60.2019 – delphine@welcomechef.fr

## 9. Durée de la formation et modalités d'organisation

**Durée :** 1 jours (08 heures) – Ce programme est également adaptable sur 2,3 ou 4 jours

**Horaires :** Selon convention

**Modalité de la formation :** Présentiel

**Type de formation :** Intra ou inter-entreprises

**Lieu de la formation :** Au sein de vos locaux

**Tarif :** à partir de 50 € de l'heure

**Délai d'accès à la formation :** La formation pourra débuter dans un délai situé entre 6 semaines et 6 mois à compter de la demande du client.

**Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap :** Si vous êtes en situation de handicap, contacter notre référente Handicap : Mme Delphine Lafaye au 04.88.60.2019

## 10. Formation supplémentaire spécifique au gérant de l'entreprise

Dans le cas où l'intervenant forme un groupe composé de salariés et du/des gérants de la structure, le formateur pourra être amené à consacrer au/x gérant/s un temps de formation exclusivement dédié à ce/s dernier/s.

Ce temps de formation spécifique vise à équiper les gérants d'outils pratiques pour tirer le meilleur parti de la formation technique dispensée à leurs salariés. Il met l'accent sur le débriefing, l'intégration des acquis dans le contexte professionnel, le développement continu des compétences, et l'amélioration globale de la performance de l'entreprise.

Le contenu de ce temps de formation supplémentaire dédié au/x gérants est le suivant :

### 10.1- **Élaboration de stratégies pour maximiser les retombées positives sur l'entreprise**

- Quelles sont les évolutions à prévoir pour que cette formation ait le plus d'impact positif possible sur l'entreprise en matière notamment :
  - ✓ D'organisation des ressources humaines (planning, gestion des compétences et des attributions)
  - ✓ D'équipement, de choix et de disposition des matériels
  - ✓ De communication/de marketing/de politique tarifaire
  - ✓ De gestion des approvisionnements

### 10.2 - **Élaboration de stratégies pour maximiser les retombées positives sur le bien être des salariés et sur le développement des compétences**

- Établir des liens entre la formation et les objectifs de l'entreprise
- Savoir identifier / faire verbaliser par le salarié ses points forts et ses axes d'amélioration
- Savoir engager le salarié dans une dynamique de progrès et élaborer un plan de développement individuel pour chaque salarié
- Encourager la formation continue et l'auto-apprentissage
- Soutenir les initiatives d'amélioration des compétences