

GAMME COMMERCIALE - Vendeur spécialisé en magasin

Public

Vendeurs magasin.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Exposés théoriques et exercices pratiques (avec jeux de rôles).

La communication dans l'entretien de vente.

Merchandising et animation du point de vente

Suivi et évaluation

Délivrance d'une feuille de présence émarginée ainsi qu'une attestation de formation.

Un contrôle de connaissances est effectué en fin de journée pour vérifier la bonne acquisition de la formation.

Prérequis

Connaitre les généralités sur les différentes familles de produits et en assurer si nécessaire la démonstration pour guider le client dans son choix

Utilisation d'Excel dans les fonctions de base

Intervenants

Formateurs TVDL

Modalités

Nombre de stagiaires mini : 8

Nombre de stagiaires maxi : 12

Durée : **7 heures**

Protection individuelle impérative :

Chaussures de sécurité



FORMATION RESERVEE :

**aux vendeurs d'une des marques suivantes :
Chausson, Challenger, Sterckman, Caravelair, Rubis**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Assurer la commercialisation de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique.
- Réaliser des ventes face aux clients, à partir d'objectifs fixés par votre responsable, auprès d'une clientèle de particuliers.
- Participer à l'approvisionnement ainsi qu'à l'animation des rayons du point de vente, contribuant aux résultats de l'équipe de la concession.

CONTENU

- Définition de la mission du vendeur
- Bases des principes de la communication positive
- Piloter l'entretien de vente
- Commerce : les produits / les prix / la communication / la concurrence
- Rendre un point de vente attirant et organisé pour le client
- Organiser et contrôler les approvisionnements (internet)
- Tableaux de bord du vendeur

DATE ET LIEUX

Mardi 25 février 2025 à CAMPUS TRIGANO - Tournon sur Rhône (07)
Mercredi 26 février à CAMPUS TRIGANO - Tournon dur Rhône (07)

PRIX

275€ par stagiaire



Pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre préalablement contact avec nous pour définir les modalités de votre participation à cette action de formation.



2024-2025