

DEVENIR UN EXCELLENT VENDEUR EN MAGASIN

INTRODUCTION :

Le Vendeur en magasin approvisionne son linéaire, met en valeur les nouveaux produits. Il informe les clients sur les caractéristiques, les guides dans leur choix en espérant un acte d'achat. Il met en valeur les produits de son magasin afin d'atteindre ses objectifs de vente.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Acquérir des compétences professionnelles et le savoir être spécifique dans la vente spécialisée en magasin.
- Participer à la réalisation des objectifs de vente.
- Être sensibilisé à l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne présentation et une bonne expression orale et écrite en français.

TARIFS

3150 euros

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

70h Formation dispensée en **présentiel**.

LIEU DE LA FORMATION

- 1436 Route de Baduel, 97300 Cayenne.
- 28 rue Lérol 97351 Matoury.
- 5820 avenue Christophe Colomb 97320 Saint Laurent du Maroni.

MOYENS ET METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques.
- Cas pratique.

PROFILS DU (DES) FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine technique enseigné. Ils exercent dans le secteur d'activité de la vente en magasin. Ils sont en prise directe avec les réalités du métier, ses évolutions.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique, QCM.

Cette formation donne lieu à **une attestation de fin de formation** et un **certificat de réussite**.

MOYEN TECHNIQUES

Nous veillons à apporter un environnement de travail approprié et les moyens techniques favorisant un bon apprentissage.

CONTACT

06 94 93 46 32 ou 05 94 27 37 27 ; contact@abondanceformation.com

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation d'handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription sur contact@abondanceformation.com / Dossier d'inscription.

Le délai moyen pour accéder à l'une de nos formations est jusqu'à une semaine avant le début de la formation.

Ce délai peut varier selon la spécificité de votre projet, les prérequis à évaluer ou la durée exigée pour déposer une demande de financement.

PERFORMANCE DE LA FORMATION

- Taux de satisfaction : 95%.
- 100% des bénéficiaires suivent la formation jusqu'à son terme.

CONTENU DE LA FORMATION

- Module 1 – Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.
- Module 2 – Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.
- Module 3 – Participer à la gestion des flux de marchandises.
- Module 4 – Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
- Module 5 – Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- Module 6 – Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
- Module 7 – Communiquer oralement.
- Module 8 – Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.
- Module 9 – Évolution et tendance du marché.