

Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail + Tutos + Classe virtuelle synchrone

Techniques de vente & Négociation M1 cycle intensif

S'inspire des blocs de compétences C1 Animer, C2 Gérer, et C3 Vendre du référentiel Bac Pro Commerce

Objectifs de la formation

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

- Analyser et estimer le potentiel d'un marché
- Catégoriser les segments de clients
- Effectuer les calculs commerciaux
- Participer aux actions d'animation
- Gérer les produits dans l'espace de vente
- Calculer la rotation des stocks, et mesurer sa performance
- Définir des indicateurs commerciaux clés
- Comparer les objectifs aux réalisations
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité liées aux clients
- Accueillir le client et réaliser la découverte des besoins
- Argumenter et conseiller
- Conclure la vente

Objectifs opérationnels

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

- Acquérir les bonnes pratiques de la fonction vente en magasin
- Accueillir, renseigner, vendre et gérer son espace vente

Programme de la formation

Module 1 (7 heures)

- Accueil et présentation du métier de Négociateur
- Le marché, l'étude de marché, la clientèle
- Analyse de la concurrence
- La zone de chalandise

Module 2 (7 heures)

- La politique commerciale
- La distribution
- La politique prix
- Calculs commerciaux

Module 3 (7 heures)

- La communication orale professionnelle
- La promotion des ventes
- L'entretien de vente
- Actualiser et veiller au respect d'hygiène et sécurité

Public :*Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier de la vente***Personnes à mobilité réduite :***Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité***Pré-requis :***Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vendeur/vendeuse***Conditions :***Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire***Durée :***3 jours (21 heures)***Lieux :***Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir***Attestation :***Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation***TARIF 2019/2020**

INTER : 1300 € + repas 20 €/J
(mini 5 participants)
INTRA : 2800 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGÉFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

