



100 % des stagiaires satisfaits
et 100 % d'objectifs atteints en 2020

Formation : DYNAMISATION COMMERCIALE DES MAGASINS DE VENTE

Objectifs de la formation :

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

- Citer des outils pragmatiques pour dynamiser son magasin de vente
- S'approprier ces outils pour les projeter pertinemment dans l'activité
- Mettre en place ces outils et suivre leur efficacité dans le temps

Intervenant : Pierre MAINGY – Expert en commerce

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

- Maîtriser son environnement concurrentiel pour asseoir un positionnement crédible en assurant une différenciation
- Offre : par segment -> bonne largeur & profondeur, positionnement, taux de renouvellement/innovations, communication claire & efficace des produits
- Promotion : calendrier prévisionnel, quel objectif ?, quel produit ?, quelle fréquence ?, quelle remise ? Quel retour sur investissement ?
- Animation : coffrets cadeaux, événements internes type œnotourisme / agrotourisme (dégustation au caveau, randonnées dans les vignes, invitation vendanges, soirée de lancement d'un nouveau produit ...), événements externes (foires & salons), partenaires culinaires pour dégustation croisée...& outils d'aide à la vente

De 13h30 à 17h

- Outils de fidélisation de clients -> base de données qualifiée, carte de fidélité, envoi d'emailing & SMS, programme de fidélité avec services exclusifs associés
- Outils de conquête de clients -> prescripteurs (professionnels du vin et du tourisme, institutionnels...), site internet...avec une stratégie adaptée pour capter chaque typologie de clients (Cafés Hôtels Restaurants, entreprises, traiteurs par ex en BtoB)
- Proposition d'une offre complémentaire -> produits de bouche régionaux, arts de la table, accessoires

Public : dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, responsables de magasin

Prérequis : avoir une expérience en vente

Coût par participant :
450 € HT / adhérent
650 € HT / non adhérent

Lieu : Salon de Provence (13)

Date : 11 mars 2021

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com





COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 16/02/2021

Organisme de formation :



N° de déclaration
d'activité :
93840215384



N° de référencement
Datadock : 0001083



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT