



NOUVEAU

Formation : Les techniques de vente en grandes surfaces en temps de crise

Objectifs de la formation :

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

- Renforcer ses compétences sur les techniques de vente en magasin
- Adapter ses techniques de vente au contexte de crise sanitaire et/ou économique

Intervenant : Bernard CHAUDERON – expert-référent « commerce et distribution » de l'Aria Sud.

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

- La préparation : l'analyse de l'environnement, une étape importante (analyse activité entreprise, analyse des concurrents, définitions des objectifs de l'entretien)
- L'entretien de vente (contact, redécouverte, argumentation, traitement des objections, conclusion)
- Réalisation et entraînement à des situations de vente : commercial, acheteur. Préparation, sketch de vente, débriefing

De 13h30 à 17h

- Focus sur les techniques de vente : SOMCAS et SIMAC
- Traitement de l'objection et focus période de crise : l'enjeu de la vente flash en magasin (être facilitateur)
- L'après-vente : actions en magasin, porter la bonne parole auprès du gestionnaire, synthèse de la visite, autoanalyse. Informer, communiquer

Public : dirigeant, commercial

Prérequis : maîtriser les bases de la négociation commerciale

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

Lieu : Avignon (84)

Date : 11 juin 2021

Délai d'accès : 10 jours avant la date de début de 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



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



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'émergence 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 18/01/21

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