



NOUVEAUTE 2025

Formation : Maîtrisez votre entretien de vente devant le rayon

Objectifs de la formation :

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

- o Maîtriser les techniques de vente au téléphone ou en magasin
- o Analyser le secteur d'activité de l'entreprise pour définir les objectifs de l'entretien de vente
- o Mettre le client au centre de la relation client
- o Maîtriser les fondamentaux des techniques de vente devant le rayon

Intervenant : Bernard Chauderon Expert-référent "Commerce et distribution" de l'ARIA SUD

Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

Méthode de vente en rendez-vous client :
Préparation et technique des bases
Analyse de l'environnement : la phase de découverte questionnement
Entretien de vente : L'Argumentation SIMAC

De 13h30 à 17h

o Jeux de rôles :
Phase de découverte : des sketches seront réalisés devant le rayon du Store lab, pour comprendre l'environnement du client : les sources de business
Phase argumentation SIMAC : des sketches seront réalisés devant le rayon du Store lab, pour argumenter en prenant en compte l'univers marché.

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

Prérequis : avoir une expérience de la commercialisation, de contacts physiques ou téléphoniques avec les clients

Coût par participant :
Adhérents 2025 : 650€ HT
Non Adhérents 2025 : 850€ HT
Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO

Lieu : Avignon

Date : 09/09/2025

Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation
Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

Durée : 1 journée collective 7h

Présentiel

Contact pédagogique :

Coralie BENITO
04 90 31 55 19
coralie@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck
04 90 31 55 08
sabrina.declerck@foodinpaca.com

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives et actives
 Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
 Partage d'expériences
 Support de formation remis aux stagiaires
 Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

Formations immersives : exercices pratiques et mises en situation pour développer des compétences spécifiques.

Jeux de rôle et simulations : Reproduction de situations de travail ou de contextes professionnels afin d'apprendre à gérer des situations spécifiques.

Méthode des cas : Analyse de situations réelles ou fictives pour développer la réflexion critique et la prise de décision.

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, attestation de formation et certificat de réalisation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Sabrina De Clerck, votre contact administratif.

Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après le 24/08/2025 , la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation

Programme mis à jour le 03/09/2024

Organisme de formation :



Enregistrée sous le numéro

93840215384

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

N° de Certificat Qualiopi :

[FR087476-1](#)



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT