



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Formation : Maîtrisez votre entretien de vente devant le rayon

Objectifs de la formation :

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

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

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

Déroulé pédagogique :

09h00 - 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

13h30 - 17h00 :

Mise en situation avec 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 :

commercial, direction

Prérequis :

Avoir une expérience de la commercialisation, de contacts physiques ou téléphoniques avec les clients

Coût par participant :

Adhérents 2026 : 550 € HT

Non Adhérents 2026 : 750 € HT

Lieu : Avignon

Date : 19/03/2026

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

Durée : 1 journée collective

Contact pédagogique :

Lucile Demametz

06 22 66 20 02

lucile@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck

04 90 31 55 08

sabrina.declerck@foodinpaca.com



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

Lors des formations en distanciel, les séquences en visioconférence sont organisées via l'application Teams – un test de débit vous sera proposé. Recommandation : se connecter 15 minutes avant démarrage de la formation pour le test connexion

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.

La différence ARIA Sud : immersion et mise en pratique

Une expérience unique, des compétences opérationnelles

Grâce à nos Labs immersifs (Food In Lab), chaque participant vit des situations concrètes qui transforment la théorie en action.

Nos formations privilégient **l'apprentissage expérientiel** : comprendre, tester, corriger et s'approprier les bonnes pratiques dans un environnement proche du réel.

- **Pour le salarié** : un apprentissage actif qui renforce la maîtrise des gestes et des méthodes, et facilite leur transfert immédiat en entreprise.
- **Pour l'entreprise** : des équipes formées de manière pragmatique, directement prêtes à appliquer les acquis dans leurs missions quotidiennes.

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 **10 jours avant la date de début de la formation**, 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 05/09/2025

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