



## 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 de base
- 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

*Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.*

**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 (7H) Présentiel

#### Contact pédagogique :

**Lucile Demametz**

06 22 66 20 02

[lucile@ariasud.com](mailto:lucile@ariasud.com)

#### Contact administratif :

**Sabrina De Clerck**

06 22 66 20 06

[sabrina.declerck@foodinpaca.com](mailto: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 17/12/2025

### 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

Food'in Provence-Alpes-Côte d'Azur  
885 Chemin de la Forêt • 84140 Avignon  
[www.foodinpaca.com](http://www.foodinpaca.com)

