

LA VENTE ADDITIONNELLE DE L'OFFRE TRAITEUR

Public	Prérequis	Durée	Prix
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Au responsable de magasin ◆ Vendeur/vendeuse ◆ Conjoint d'artisan ◆ Ouvrier qualifié 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Connaissance des produits et matières premières ◆ Aisance avec les outils bureautiques 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Durée : 21 H ◆ Présentiel / Intra/inter/à distance 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coût : 1000 € HT / jour

Principaux contenus

- ◆ Mise en vente
- ◆ Traitement des commandes
- ◆ Renforcer ses connaissances en techniques de vente
 - ◆ Observer – Communiquer - Ecouter

Modalités et délai d'accès à la formation

- ◆ Présentiel/intra/inter/à distance entreprise
- ◆ Possibilité de valider un bloc de compétence
- ◆ Tout au long de l'année, l'accès à la formation se fait sur demande

Après la formation

- ◆ Savoir développer ses capacités de persuasion particulièrement utiles pour satisfaire votre client

Documents administratifs remis

- ◆ Attestation d'assiduité
- ◆ Certificat de réalisation
 - ◆ Plan d'action
 - ◆ Règlement intérieur
 - ◆ Livret d'accueil stagiaire
- ◆ Programme de formation détaillé

Objectifs généraux

- ◆ Renforcer ses connaissances en technique de vente
- ◆ Mettre en avant l'offre traiteur
- ◆ Être capable de gérer au quotidien les commandes
- ◆ Mieux cerner les attentes du client
- ◆ Développer des comportements efficaces dans la vente en face à face pour augmenter les ventes

Les plus de la formation

- ◆ Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées.
- ◆ Une formation active et inter active avec des mises en situation sur cas concret.
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée.

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation au fur et à mesure de la progression.
- ◆ Evaluation continue clôturée par des cas concrets.
- ◆ Appréciation par le participant du niveau d'amélioration de ses connaissances et compétences.
- ◆ Suivi régulier par un plan d'action

Accès à la formation

- ◆ Conditions d'accès PSH (Personne en Situation de Handicap) disponible sur notre site internet

Validation

- ◆ Savoir développer ses capacités de persuasion particulièrement utiles pour satisfaire votre client

Accompagnement

- ◆ Le stagiaire se forme sur son lieu d'activité (intra)
- ◆ En début de formation, le formateur EFPAC évalue ses besoins et lui crée un parcours individualisé en lui fixant des objectifs de formation et d'entraînement.
- ◆ Notre formateur accompagne le stagiaire de façon personnalisée afin d'appréhender les connaissances, de valider les prérequis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Les échanges sont permanents avec le formateur.
- ◆ Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques et dans la réalisation de leurs supports.
- ◆ En fin de formation, le formateur valide l'ensemble des travaux, établit le bilan et transmet les résultats de la formation au travers d'un bilan personnalisé accompagné de l'attestation de formation.

PROGRAMME DETAILLE :

Objectif	DUREE 6 heures
Module 1 : Mise en vente	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Organisation de la production ◆ Les emballages pour présentation ◆ La mise en valeur en vitrine ◆ Les produits complémentaires ◆ La présentation commerciale 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Fiche produit ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE 6 heures
Module 2 : Le traitement des commandes	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Traiter une commande à l'encaissement ◆ Gérer les retraits des commandes par les clients ◆ Créer des tableaux de bord ◆ Créer sa base de données clients 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Fiche produit ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE 5 heures
Module 3 : Renforcer ses connaissances en techniques de vente	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Découvrez les besoins de votre client sans oublier ses habitudes ◆ Exercice « comment établir la relation » ◆ Travail de la voix (technique « RAVIS ») ◆ Inscrire la fidélité dans la durée 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Fiche produit ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE 4 heures
Module 4 : Observer – Communiquer – Écouter	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Techniques pour une bonne communication commerciale ◆ Intérêts et conséquences d'une bonne observation ◆ L'approche clients : freins psychologiques, plaisirs et clés de la réussite ◆ Les enjeux de la relation client : qualité de service, fidélisation 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Fiche produit ◆ Intervention formateur sur place

Les exercices

- ◆ Rechercher et identifier les meilleures méthodes de vente.
- ◆ Intégrer la notion de vente additionnel.
- ◆ Mise en pratique : jeux de rôle
- ◆ Jouer une situation de vente du quotidien