

Techniques de vente et merchandising

<https://estim-formation.com/formation-techniques-vente-et-merchandising>

Objectifs de la formation

Programme pédagogique

MERCHANDISING

Qu'est-ce que le merchandising ?

- Historique et définition
- Démarche merchandising
- Bases de données
- Métiers du merchandising

Concept magasin (macro merchandising)

- Principaux comportements d'achat
- COS (Coefficient d'Occupation des Sols)
- Univers produit

Implantation des familles de produits

- Répartition des « mètres linéaires au sol »
- Position des familles de produits

Optimisation de l'offre

- Assortiments
- Géom merchandising
- Ratios de merchandising de gestion

Implantation des produits (micro merchandising, les règles)

- Notion de facings par produit
- Implantation des produits

Merchandising de séduction

- Merchandising de séduction
- PLV
- ILV

TECHNIQUES DE VENTE

Théorie

- Vente
 - Qu'est - ce que la vente ?
 - Vente de personne à personne
 - Intérêts des techniques
- Les sept étapes du cycle de vente
- Identifier les clients potentiels et savoir les écouter
- Connaître son produit
- Répondre aux objections

- Conclure la vente
- Fidéliser le client
- Surmonter le rejet (la frustration)
- Principales erreurs et qualités d'un vendeur
- Vente et grande distribution
- Un peu d'histoire sur la grande distribution
- Différents métiers

Développement personnel

- Optimiser son apparence
- Techniques

Pratique

- Sketches de mise en situation acheteur / vendeur

Etude de cas

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Evaluation des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.