

COMMERCIAL
VENTEPerfectionnement aux techniques d'accueil
et vente en jardinerie

Public	Vendeur, responsable commercial, tout salarié impliqué dans la vente
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Développer ses compétences d'accueil et de vente. Etre capable d'élargir la vente et maîtriser la vente additionnelle ● Identifier les axes de progrès de chaque participant
Prérequis	Tous niveaux d'expérience de la vente
Contenu pédagogique	<p>Rappel des techniques d'accueil et de vente</p> <p>Approfondissement sur la vente complémentaire</p> <p>Mise en pratique via des jeux de rôles vidéoscopés, répondant à différents scénarii concernant tous les rayons de la jardinerie</p> <p>Chaque entretien de vente est analysé avec le groupe et chaque participant joue plusieurs fois son rôle de vendeur</p> <p>Un bilan final permet à chacun d'identifier ses axes de progrès</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative</p> <p>Rappels pédagogiques rapides, sketches d'entretiens de vente vidéoscopés et analysés</p> <p>Transposition vers la pratique professionnelle soutenue et intensive</p> <p>Analyse partagée des documents vidéos</p> <p>Etablissement des objectifs de progrès</p>
Durée	2 jours
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France</p> <p>Intra-entreprise ou inter-entreprises</p> <p>Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires, au sein ou très proche d'un magasin</p>
Moyens techniques	Caméscope, trépied vidéo, vidéoprojecteur, ordinateur portable, amplificateur audio
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable(s) du stage	Stéphane Urban / Philippe Brun