

Valoriser les opérations d'animation
et de promotion en magasin

Public	Vendeur, chef de rayon, chef de secteur
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Créer une dynamique commerciale par la valorisation concrète, dans le point de vente, des opérations promotionnelles et d'animation des ventes. ● Optimiser le trafic clients pour réaliser des ventes complémentaires ● Apprendre à gérer concrètement les actions
Prérequis	Tous niveaux d'expérience en magasin
Contenu pédagogique	<p>Cerner l'enjeu de la dynamique promotionnelle et commerciale</p> <p>Optimiser la gestion d'une opération de promotion des ventes ou d'une action commerciale saisonnière</p> <p>Apprendre à bien préparer, établir un rétro-planning, mettre en place et théâtraliser un thème saisonnier, établir et analyser le bilan</p> <p>Identifier les produits trafic et les produits complémentaires, renforcer le cross-marketing</p> <p>S'entraîner à la mise en place opérationnelle (TG, îlot promotionnel, thématique saisonnière)</p> <p>Bilan et axes de progrès individuels</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative</p> <p>Séquences d'apports pédagogiques, échanges, jeux pédagogiques et mises en pratique opérationnelle</p> <p>Transposition vers la pratique professionnelle en magasin : mises en place concrètes des actions de théâtralisation ou de gestion d'une opération promo</p> <p>Support de formation complet remis aux participants</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	Appareils photos numériques, vidéoprojecteur, ordinateur portable
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable du stage	Stéphane Urban