

FORMATION « AUGMENTER SES VENTES EN MAGASIN »

Mise en place septembre 2021 ; formation créée en 2019

Durée : 21h

Public : salariés en contact avec la relation clients (vente directe, vente aux professionnels, commerciaux, ...) et aux exploitants. Filières viticoles et agricoles.

Prérequis : être en situation de relation clients en magasins ; être en suivi et en capacité d'appliquer la formation en entreprise..

Objectifs : apprendre à revendre : dépasser la vente au clients (professionnels et particuliers) pour savoir ou faire revendre en point de vente.

Contenu :

Vendre et revendre

A partir de la méthode de vente réponse aux besoins : appréhender la notion de revente (la place d'un produit dans un magasin, le prix de vente consommateurs, la promotion).

La revente commence lors de la vente : construire un plan de dynamisation en magasin, négocier les aides à la revente.

Mettre en pratique : lister un catalogue d'offres promotionnelles, dérouler un agenda.

Animer un magasin.

Différencier les cas : vente en direct, salons et foires, magasins traditionnels (cavistes), restauration, grande distribution. Aborder la vente en point de vente à l'international (déclinaison en anglais).

Formaliser une animation : encadrement du moment, déroulé d'une journée, mise en oeuvre de la méthode de vente ; formaliser les outils et moyens, l'organisation.

Suivre ses ventes en magasins

Comprendre les notions : courbe de vie du produit (lancement, développement, maturité, déclin), coups vs permanent (selon les circuits), attentes différenciées des acheteurs et des consommateurs, potentiel d'achat.

Tenir un plan d'investissement dans le temps pour suivre la courbe des ventes jusqu'à obtenir un fond de rayon. Agir en fonction du potentiel réel du client. Coller aux événements du client (foire aux vins, catalogue, mise en avant, ...) et à la saisonnalité de consommation (fêtes, rosé, blanc, ...).

Méthodes mobilisées (modalités pédagogiques) : Mise en situation & cas réels. Outil pédagogique support. Suivi de cas.

FORMATION « AUGMENTER SES VENTES EN MAGASIN »

(suite)

Modalités et délais d'accès : inscription par mail (voir contacts) close 7 jours avant le démarrage de la formation. Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou à fournir et la procédure à suivre.

Nom : Prénom :

Téléphone : mail :

Structure :

Statut : salarié(e), Opco : Ociat ;

exploitant(e), Opco : Vivéa.

Tarif : 525€ HT (prise en charge via Opco).

Contacts : Fabrice Chaudier 06 15 07 26 67 - vinsetventes@gmail.com

Modalités d'évaluation : par questionnaire en fin de formation

Accessibilité aux personnes handicapées : Vins&Ventes accueille les personnes handicapées en formation sans discrimination et garantit l'égalité des droits et chances de ces personnes pour accéder à la formation et pour leur permettre de valider leur parcours.

-par l'accessibilité des lieux d'accueil des formations (règles des ERP).

-par l'étude de la faisabilité d'un suivi des formations adapté au handicap ; merci pour cela en amont de l'inscription de contacter Vins&Ventes.

Qualiopi
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : « actions de formation »

Informations sur le prestataire :

SAS Vins&Ventes | 17 rue Marc Tallavi - 33 310 Lormont

06 15 07 26 67 | vinsetventes@gmail.com | <http://vinsetventes.fr>

SIRET 831 664 248 00026 | RCS Bordeaux- Naf/Ape 7022Z | N° TVA intracommunautaire FR 78 831664248

Centre de formation « enregistré sous le numéro 753 310 867 33 auprès du Préfet de région Nouvelle Aquitaine »