

FORMATION : EMPLOYÉ DE VENTE POLYVALENT



Objectifs :

- Développer la posture adaptée afin de donner une image positive et professionnelle de son entreprise
- Accueillir, conseiller et vendre
- Reproduire des techniques de communication pour faire face aux situations difficiles sans altérer la qualité de l'accueil
- Acquérir les connaissances de base pour une pratique efficace de la caisse

Pré requis : Disposer des notions de base en calcul et d'un intérêt pour la vente

Public : Toute personne désireuse d'apprendre les bases du métier d'Employé de vente polyvalent

Toute personne souhaitant être opérationnel rapidement et d'acquérir les fondamentaux du métier d'Employé de vente polyvalent

Méthodologie : Exposés théoriques et méthodologiques, Diaporama, vidéo, exercices pratiques, jeux de rôle, partage d'expérience

Durée : 56 heures - **Coût :** 1430 euros

Lieu : Elite coaching

La formatrice : Fabienne GIBOYAU, ingénieure en formation diplômée de l'UAG, certifiée en coaching stratégique, experte en conduite de changement

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL DE L'EMPLOYÉ DE VENTE

- Le secteur du commerce et ses opportunités
- Le vocabulaire du métier de vendeur
- Les nouvelles exigences liées à la crise sanitaire

MODULE 2 : LA PERSONNALITÉ DE L'EMPLOYÉ DE VENTE

- Les clés pour développer une personnalité attirante
- Comment soigner son apparence ; les fondamentaux du conseil en image
- Comprendre l'impact de l'hygiène de vie sur la performance au travail et mettre en place des stratégies durables
- Comment apprendre à apprendre pour mieux vendre : apprendre à faire des recherches et d'informer, développer sa connaissance de son marché, des produits vendus, de ses concurrents, rester en veille.

MODULE 3 : LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE ET DU MARKETING

- La vente: le marché et l'expression des besoins du consommateur
- La pyramide de Maslow
- Les facteurs explicatifs du comportement du consommateur
- Le processus d'achat et de fidélisation et les types d'achat

MODULE 4 : LES FONDAMENTAUX DU MERCHANDISING

- L'assortiment : différentes sortes d'assortiment, les catégories de produits, la méthode de construction de l'assortiment d'une famille de produits
- L'implantation d'une surface de vente
- Le rayon : les règles d'implantation des produits, la rentabilité, etc.
- Le promotionnel: L'implantation de la promotion, Le planning promotionnel dans la saisonnalité, la PLV et l'ILV
- Quelques outils du merchandising : La règle des 5 B, les 4 points cardinaux du merchandising, etc.

MODULE 5 : GESTION DU STRESS ET TECHNIQUES DE GESTION DU TEMPS

- Gestion du stress lié à l'environnement de travail
- Organisation du temps et priorisation des tâches
- Techniques de gestion du stress



MODULE 6 : LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL ET DE LA RELATION-CLIENT

- Les fondamentaux de la communication au service de l'accueil- client
- Les marques d'attention et leur impact sur la relation
- Les standards de l'accueil : utiliser les codes adaptés
- Appliquer les outils du vendeur : Le SBAM, les 20 premières secondes, la méthode SONCAS, le CAP, etc.
- Que faire quand la relation dérape ;Comment rester constructif, Comprendre la problématique sous-jacente au conflit et ouvrir l'échange sur des solutions objectives

MODULE 7 : PRATIQUE EFFICACE DE LA CAISSE ENREGISTREUSE

- Découverte du poste de travail : le matériel utilisé, les documents à renseigner, les procédures appliquées en caisse, etc.
- Pratique de la caisse: l'enregistrement, l'encaissement, les différents contrôles à effectuer
- Les Gestes et postures adaptés

Objectifs :

- Développer la posture adaptée afin de donner une image positive et professionnelle de son entreprise
- Accueillir, conseiller et vendre
- Reproduire des techniques de communication pour faire face aux situations difficiles sans altérer la qualité de l'accueil
- Acquérir les connaissances de base pour une pratique efficace de la caisse

Pré requis : Disposer des notions de base en calcul et d'un intérêt pour la vente

Public : Toute personne désireuse d'apprendre les bases du métier d'Employé de vente polyvalent

Toute personne souhaitant être opérationnel rapidement et d'acquérir les fondamentaux du métier d'Employé de vente polyvalent

Méthodologie : Exposés théoriques et méthodologiques, Diaporama, vidéo, exercices pratiques, jeux de rôle, partage d'expérience

Durée : 56 heures - **Coût :** 1430 euros

Lieu : Elite coaching

La formatrice : Fabienne GIBOYAU, ingénieure en formation diplômée de l'UAG, certifiée en coaching stratégique, experte en conduite de changement