

# COMMERCANTS, OPTIMISEZ VOTRE POINT DE VENTE

## PROGRAMME

### A- L'ACCUEIL ET LES TECHNIQUES DE VENTE

#### 1. *Mieux connaître le consommateur pour mieux l'accueillir*

- Ses motivations d'achat et ses freins
- Les différents socio-styles des consommateurs

#### 2. *Les techniques de vente et de négociation*

- Un accueil performant
- La phase de découverte des besoins
- Présenter son offre et argumenter
- Répondre aux objections
- Conclure efficacement ses ventes

### B- LE POINT DE VENTE

#### 1. *Le marketing sensoriel au service du point de vente*

- Les nouveaux concepts
- Les matériaux, les couleurs
- Comment créer un climat agréable

#### 2. *La devanture et la vitrine*

#### 3. *L'éclairage extérieur et intérieur du point de vente*

#### 4. *L'offre commerciale, stratégie produit / prix*

#### 5. *Le merchandising :*

- Présentation marchande
- Implantation des rayons et circulations
- L'emplacement de la caisse
- La PLV, l'ILV

#### 6. *Les promotions et soldes : créer une autre ambiance*

- Nouvelle réglementation : comment les organiser

#### 7. *Développement des affaires :*

- Quelles pistes de développement ?
- Un outil d'analyse : la matrice d'Ansoff

### C- LA COMMUNICATION DU POINT DE VENTE

#### 1. *Comment donner une image plus dynamique de son commerce*

- Les outils de communication du point de vente
- Les différents moyens de communiquer

#### 2. *Le budget de communication*

#### 3. *Constituer et exploiter son fichier clients*

Réf. EVT009

#### Public

Commerçants et employés commerce

#### Pré-requis

Avoir un commerce ou être salarié d'un point de vente

#### Résultats attendus

Renforcer la commercialité et l'attractivité d'un point de vente

#### Objectifs pédagogiques

Comprendre et appliquer les techniques de marketing, Comprendre et appliquer les techniques de merchandising, Comprendre et appliquer les techniques liées à la communication. Perfectionner sa dimension accueil-vente

#### Méthodes pédagogiques

Elles sont basées sur une alternance :

- d'apports théoriques
- d'exercices d'entraînement
- de transpositions sur les cas concrets
- de travail sur le vécu

#### Durée

2 jours soit 14 heures

Option possible\* : 4 heures au sein du point de vente : 475 € HT

#### Nature de la sanction

Attestation de fin de formation

#### Calendrier 2019

AGEN :

- 30 septembre- 7 octobre

#### Tarif

600 € HT

#### Intervenant

Philippe ROBERT

#### Contacts

AGEN – 05.53.48.48.50

MARMANDE – 05.53.84.82.82

\*Pour rendre encore plus opérationnelle cette formation, nous vous proposons en option, une formation de mise en pratique en face à face avec notre formateur dans votre point de vente