

Créer ou reprendre un point de vente

Vous allez ou vous venez de créer votre entreprise. La réussite de votre entreprise dépend de votre développement commercial ! Participez à cette formation pour acquérir les fondamentaux du commerce et assurer ainsi le développement commercial de votre point de vente. Cette action de formation permet de bénéficier de prestations allant de l'aide à la création de la stratégie commerciale aux techniques de vente en passant par l'élaboration du plan d'action commercial.



Durée

3 JOURS (21 h) fractionnés en trois sessions
En présentiel OU distanciel



Public visé

Entrepreneurs, dirigeants, indépendant, artisans et commerçants, demandeurs d'emplois

Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



Niveau requis

Avoir un ordinateur et être à l'aise avec l'outil informatique



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile -



Objectifs

- Appréhender la politique commerciale de son point de vente
- Développer sa visibilité
- Découvrir ou approfondir la notion de merchandising
- S'adapter au contexte de la personne et à susciter l'adhésion du client
- Améliorer son efficacité dans la vente par le contact client
- Structurer une vente.



Programme

La Politique commerciale

- Les différentes organisations et réalités des réseaux de distributions
- La Franchise
- Les indépendants
- La réalisation d'un panorama Marché
- Comprendre son environnement local
- Déterminer son positionnement et ses différenciations
- L'élaboration de ses objectifs
- Pourquoi un objectif ?
- Comment se fixer un objectif
- Quels types d'objectifs
- La recherche de son emplacement

Le développement de la visibilité

- La visibilité passe à travers :
- Le point de vente
- Le merchandising
 - ✓ Les règles du merchandising
 - ✓ Les différents types de merchandising
 - ✓ A quoi sert le merchandising
 - ✓ Les règles d'agencement d'un point de vente
- Les vitrines et enseignes
 - ✓ L'objectif d'une vitrine et d'une enseigne : le modèle AIDA
 - ✓ Qu'est-ce qu'une enseigne ?
 - ✓ Pourquoi travailler son enseigne
- Des outils extérieurs
- La communication et ses outils
 - ✓ Les médias et le hors media
 - ✓ L'importance des réseaux sociaux
- Les activités « drive to store »
- La fidélisation
 - ✓ Pourquoi fidéliser
 - ✓ Comment fidéliser
 - ✓ Le programme de fidélité



Présentations PowerPoint)
les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir

- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 6 participants

La bonne attitude client

- L'approche psychologique et sociale dynamique de la vente
- La notion humaine
- La notion de posture
- Le relationnel

Le déroulement d'une vente réussie

- Les étapes de la vente
 - ✓ L'accueil
 - ✓ La découverte
 - ✓ L'argumentation
 - ✓ La concrétisation
 - ✓ La vente complémentaire
 - ✓ La fidélisation

Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application et les axes d'amélioration
- Nos formateurs sont des spécialistes certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants
- L'accompagnement à la création/reprise d'entreprise peut être suivi à différentes étapes du projet, soit en amont de la création d'entreprise, soit après la création de l'entreprise.

Option : possibilité d'accompagnement individuel terrain

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

