

# Performances de vente



**Public cible :** Adjoint(e) / Responsable / 1<sup>er</sup> vendeur(se)

**Prérequis :** Avoir pour projet de se perfectionner dans son poste de responsable ou adjoint(e)

**Nombre de candidats :** 12 maximum

**450€**  
HORS FRAIS

**7H**  
1 JOUR

## OBJECTIFS

- Inculquer les valeurs à chaque collaborateur pour mieux les diffuser dans son réseau
- Construire son plan d'action dynamique et continuer à développer son leadership
- Appliquer systématiquement la politique commerciale afin de développer le CA
- Appliquer automatiquement le SBAFAM

## DEROULEMENT

### 1 Maîtriser l'offre commerciale

- Présentation de l'animation commerciale (Facebook, Instagram...)
- Méthodologie pour appliquer la vente additionnelle (vente du lot supérieur)
- Technique de vente complémentaire
- Programme fidélité (qualification clients, encartage)

### 2 L'animation commerciale

- Le concept
- Le Merch'Ange
- Les Comportements de vente
- La Vente Additionnelle

### 3 Quel est le rôle d'un manager ?

- Introspection
- Quelles sont ses missions ?
- Comment y parvenir ?

### 4 Jeux de role

- Application du SBAFAM
- Comportement et attitude face aux clients
- Mise en scène de la politique commerciale
- Comment gérer un conflit avec les clients

## MÉTHODOLOGIE, MATÉRIEL ET ORGANISATION

- Partie théorique
- Partie pratique avec mise en situation

Livrets de formation et fiches techniques distribués par le formateur

- Qualification des intervenants :

Tous les formateurs IDYIE sont recrutés sur la base de leur expérience professionnelle. Tous experts dans le domaine professionnel et font preuve de capacités pédagogiques reconnues

- Moyens pédagogiques et techniques :

Le formateur utilisera les acquis professionnels des participants pour obtenir une meilleure implication. Il utilisera une pédagogie ludique et interactive.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- Questionnaire d'entrée et de fin de formation
- Évaluation des acquisitions via un quizz



Pour toutes inscriptions envoyer un e-mail à :

[formation-continue@boulangerie-ange.fr](mailto:formation-continue@boulangerie-ange.fr)