



FORMATION EN PRÉSENTIEL

TECHNIQUES DE VENTE DU RAYON FRUITS ET LÉGUMES (RENFORCEMENT)

Dernière mise à jour le 11/01/2022.

OBJECTIF

Permettre aux employés de réaliser une vente experte sur le rayon grâce à différentes techniques et de la valider par une grille d'évaluation qualitative

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Optimiser les rituels d'accueil client
- Renforcer l'argumentaire dans les rayons fruits et légumes
- Maîtriser les points essentiels de la spécificité des familles et des produits
- Prodiguer un conseil personnalisé technique à plus forte valeur ajoutée

PUBLIC CONCERNÉ

Employés de magasin Bio

MODALITÉS D'ACCÈS

Pour les délais d'accès, merci de nous contacter.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

La formation est animée dans vos locaux par des formateurs et experts issus de la Bio.

Tarif

400 € HT
par participant

Réf.

TVFLR

Contact

0677387910
frederic@synadisbioformation.com
www.synadisbioformation.com

PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi la formation initiale sur les techniques de vente du rayon fruits et légumes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour les personnes en situation de handicap, les possibilités d'adaptation aux formations sont étudiées suite à un entretien avec le formateur, en lien avec le référent handicap.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif. Projection des documents supports de formation et ateliers pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

4 mini > 10 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)



PROGRAMME

- Accueil des apprenants
- Présentation du formateur et des apprenants
- Présentation de la formation, des objectifs et des compétences

Le rituel de vente

- Les bonnes pratiques de la vente expert face à un client VIP
- Les valeurs ajoutées dans les techniques du scénario de vente

L'argumentaire expert

- La dégustation, les astuces, les plus d'une gamme biologique
- Les pratiques commerciales confondantes de la dynamique de vente

Les mises en application

- Sketchs de vente renforcés dans les étapes
- Argumentaires détaillés et prise de parole

INTERVENANT(S)

Natur'active formation

ÉVALUATION

L'évaluation de la formation sera réalisée en fin de formation par un questionnaire à choix multiples (QCM)

ATTRIBUTION FINALE

Attestation de fin de formation
Livret formation