



PROGRAMME DE FORMATION

VENTE : TENDANCES ET ANIMATION DE VOTRE POINT DE VENTE

Animé par

Laurence Nicolas – Formatrice au CEPROC



Date 16 octobre 2023

Public et prérequis

Ce stage s'adresse à des vendeurs, vendeuses, conseillers et conseillères clientèle en charcuterie, charcuterie-traiteur

Objectifs

- Appréhender les tendances actuelles du marché
- Définir un positionnement commercial crédible et attractif
- Identifier des stratégies d'animation pour votre magasin
- Gérer sa note Google

CONTENU DE LA FORMATION

- Accueil, définition des objectifs et descriptif détaillé de la journée.
- Présentation des tendances actuelles (offres et services) dans le monde culinaire
- Etablir un positionnement commercial :
 - Comment les concepts d'enseigne se diffusent-ils dans toute l'offre ?
 - Les éléments de langage pour votre site ou vos réseaux sociaux
- Les stratégies d'animation pour votre magasin :
 - Travailler sa carte pour élargir son offre
 - Les techniques promotionnelles : puiser son inspiration dans l'environnement commercial élargi
- Gérer sa note Google :
 - Comment répondre aux avis négatifs et positifs sur Google
 - Comment booster sa note Google et améliorer son image
- Visite de concepts de magasins parisiens innovants et inspirants
- Fin de journée : débriefing du stage avec les participants, intervenants et service formation.

NE PAS PREVOIR DE TRAIN AVANT 18H.

Nature de l'action en formation : Formation en présentiel portant sur les tendances et actions d'animation à mettre en œuvre en point de vente.

Outils, moyens pédagogiques : Livret de synthèse remis à chaque stagiaire

Financement :

Entreprise adhérente de la CNCT ? Contactez-nous pour connaître le tarif préférentiel qui vous est réservé.

Que vous soyez artisan ou salarié, ce stage peut être pris en charge au titre des fonds de la formation continue. Contactez-nous, le service Stages s'occupe de toutes les démarches administratives pour vous.

Pour les chefs d'entreprise, ainsi que leurs conjoints collaborateurs ou associés ainsi que leurs auxiliaires familiaux, le FAFCEA (Fonds d'Assurance Formation des Chefs d'Entreprise Artisanale) a pour mission d'organiser, développer et promouvoir votre formation pour améliorer vos compétences. Plus de renseignements sur fafcea.com.

Modalités d'évaluation des acquis : Contrôle des acquisitions par les formateurs tout au long de la formation, sous forme d'échanges et de questions/réponses.

Acquis en fin de formation :

- Être en mesure de mettre en place de nouvelles animations et idées de développement pour votre boutique
- Se poser les bonnes questions sur le positionnement commercial de votre entreprise
- Avoir des clés pour mieux appréhender votre image sur Google

Sanction de la formation : A la fin de la formation une attestation de suivi sera délivrée à chaque participant.

Durée : 1 jour – 7h – de 9h à 17h

Lieu : CEPROC – 19 rue Goubet – 75019 PARIS