



PROGRAMME DE FORMATION

VENTE :

DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET LE PANIER MOYEN

Animé par

Marine VENZIN-HUMEZ – Responsable pédagogique chez METS CONSEILS



MetsConseils

Transformez vos serveuses
en vendeuses

Date 3 novembre 2025 – 9h à 17h30

Public et prérequis Ce stage s'adresse à des vendeurs, vendeuses, conseillers et conseillères clientèle du monde culinaire

Objectifs

- Déterminer les enjeux de la vente additionnelle
- Associer le bon produit à proposer au bon moment
- Proposer des produits avec fluidité et répondre aux objections clients

PRESENTATION DE METS CONSEILS

Depuis 2014, Mets Conseils a à cœur de valoriser le métier du commerce dans les métiers alimentaires. C'est la force de vente d'un commerce alimentaire qui peut vraiment faire la différence. La vente est au centre du développement du chiffre d'affaires grâce aux talents de proposition des équipes commerciales, c'est encore elles qui vont créer l'envie de revenir pour son professionnalisme et cette envie de faire plaisir. En bref : Nous croyons que des équipes commerciales bien formées sont la clé du développement des ventes dans les métiers alimentaires.

CONTENU DE LA FORMATION

- Définition de la vente additionnelle et clarification des idées reçues
- Identification des bénéfices pour le client, l'entreprise et l'équipe de vente
- Repérage des produits pertinents en fonction des moments de consommation et des profils clients
- Construction de duos ou trios de produits adaptés à la réalité terrain
- Posture et discours à adopter pour proposer sans être intrusif
- Techniques simples pour répondre aux objections courantes
- Mises en situation pour pratiquer dans un cadre sécurisé
- Feedbacks croisés et ancrage des bonnes pratiques

Nature de l'action en formation : Formation en présentiel

Outils, moyens pédagogiques : Livret de la formation

Financement :

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 le formateur tout au long de la formation, sous forme d'échanges et de questions/réponses.

Acquis en fin de formation :

- Un rétroplanning clair pour tout anticiper
- Une offre pensée pour créer du lien et du chiffre d'affaires
- Une équipe formée, motivée, actrice de la réussite
- Des outils concrets pour booster vos ventes : flyer, réseaux, click & collect, livraison...

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 17h30

Lieu : CEPROC – 19 rue Goubet – 75019 PARIS