

Formation Développer les ventes et le panier moyen de mon commerce

Commerçant Commercial / Vente

Référence de la formation : **C400**

Au travers du programme ci-dessous, le stagiaire sera capable, à l'issue de la formation de :

- S'appuyer sur les produits de saison pour développer son offre
- Repenser son animation commerciale et son merchandising
- Savoir jouer de son audace avec tact pour susciter les envies



A distance



Accessible

Durée : **2 heures**

Tarif Inter : **150 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Strasbourg

Noémie REMY

Assistante commerciale

Site de Strasbourg

[+33 3 88 43 08 08](tel:+33388430808)

Colmar

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client

Site de Colmar

[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mulhouse

Gaëlle GIGAN

Chargée de relation client

Site de Mulhouse

[+33 3 89 33 35 14](tel:+33389333514)

Mise à jour le 29 mai 2024

Objectifs de la formation

- Savoir mettre en place des actions et une attitude propice pour développer ses ventes
- S'appuyer sur les produits de saison pour développer son offre
- Repenser son animation commerciale et son merchandising
- Savoir jouer de son audace avec tact pour susciter les envies

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne travaillant dans la vente

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un professionnel de la vente et de la relation commerciale
- Format court de 2h en distanciel

- Proposition concrètes de solutions pour les situations vécues par les participants
 - Simulations de cas
 - Partage d'expériences

Programme de la formation

1. La saisonnalité et la réactivité comme fil rouge

- Être en veille perpétuelle sur son marché
- Savoir s'appuyer sur les produits de saison pour développer son offre
- Savoir anticiper son calendrier commercial sur l'année
- Être pro-actif sur son offre complémentaire
- Savoir être réactif aux désirs de sa clientèle
- Se fixer des objectifs au quotidien

2. Un magasin repensé pour développer ses ventes complémentaires et additionnelles

- Proposer une animation commerciale dynamique tout au long de l'année
- Adopter un merchandising « repensé » pour développer ses ventes

3. Pratiquer une vente additionnelle efficace

- Comment proposer facilement ?
- Pratiquer l'écoute active
- S'ancrer dans une démarche de vente complémentaire

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges

Organisation

Formation en distanciel
Inter-Entreprises

Application et mise en œuvre

Minimum 3 participants / Maximum 10 participants

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Livrables

Support de formation
Plan d'action personnel

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2023

90.5 %

de satisfaction en 2023

6606

nombre de stagiaires en 2023