

# Formation Développer les ventes et le panier moyen de mon commerce

**Commerçant Commercial / Vente Communication d'entreprise / Marketing**

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 30 janvier 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 2022

**92 %**

de satisfaction en 2022

**5601**

nombre de stagiaires en 2022