

Animer son point de vente pour accélérer le sell out et augmenter la satisfaction client

Durée

2 jours

Participants

2 à 10

Coût

Sur devis

Niveau

Débutant

Cible

Commerçants indépendants ou franchisés, Responsables de magasin, Responsables de stand, conseillers de vente. Toute personne ayant à développer les ventes de produits ou de services auprès de particuliers.

Contexte

Les clients aujourd'hui sont moins fidèles : Internet, les prix ou promotions, des attentes de services innovants ... Un assortiment de plus en plus large, un stock qui coute cher. Pour fidéliser et recruter de nouveaux clients, augmenter vos marges et votre rotation produits

Objectifs et compétences visées

- Percevoir l'importance et les enjeux de mettre en œuvre un plan personnalisé d'animations commerciales
- Savoir négocier avec les fournisseurs les moyens moteurs nécessaires pour dynamiser les ventes
- Acquérir le savoir faire pour réussir les objectifs fixés

Dispositif de suivi et contrôle qualité

Suivi de prestation: signature de fiches de présence par ½ journée
Suivi qualité: Questionnaire à chaud (à l'issue de la formation) et engagement d'une action à mettre en œuvre

Modalités pédagogiques

Jeux pédagogiques ★
Brainstorming ★ ★ ★
Études de cas ★ ★ ★
Feedback ★ ★

Présentiel (locaux client): Présentations (cohésion de groupe) brainstorming, quizz, études de cas, travaux de groupe, feedback
Pas de **distanciel** prévu pour cette formation
Livrables: support de présentation

Possibilités de personnalisation

Durée et rythme: La formation peut être condensée ou échelonnée sur une période

Métier: adaptation au métier

Prérequis

Participants d'un même secteur d'activité

Programme

- Créer un plan d'animation
 - Les thématiques par trimestre
 - Les focus par mois
 - Négocier avec les fournisseurs partenaires les moyens moteurs pour animer votre point de vente
- La méthode pour réussir votre animation
 - En amont: préparation et budget prévisionnel
 - Mise en œuvre et suivi : des outils performants
 - En aval: Analyse des résultats et points d'amélioration
- Comment optimiser l'agencement et les mises en avant?
 - Renforcer l'attractivité de votre point d'evente
 - Communication et customisation
- Comment motiver et fédérer vos collaborateurs ?
 - Définir et fixer des objectifs individuels et collectifs
 - Mettre en place des objectifs qualitatifs

