

# Accompagnement terrain dans votre point de vente pour développer votre efficacité commerciale

Durée

2 jours

Participants

2 à 4

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

La vente ne s'apprend pas entre quatre murs, mais sur un mode opérationnel. Un coach terrain, expert de votre secteur d'activité transmet à vos équipes un savoir être et un savoir faire. Un accompagnement sur mesure.

## Objectifs et compétences visées

- Faciliter l'apprentissage et intégrer la méthode et les outils délivrés lors de la formation présentiel
- Pérenniser les acquis
- Evaluer les performances pour dynamiser les ventes
- Développer la qualité de prise en charge des clients dans votre point de vente pour augmenter la fidélisation

## 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 un coaching de suivi personnalisé, formalisé et périodique des actions et résultats obtenus

## Modalités pédagogiques

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

**Présentiel** (locaux client): Training point de vente, autofeedback selon grilles de compétence, feedback  
Pas de **distanciel** prévu pour cette formation  
**Livrables**: support de présentation et fiches techniques

## Possibilités de personnalisation

**Durée et rythme**: La formation peut être condensée ou échelonnée sur une période  
Exemple de 3 à 12 jours.  
**Métier**: adaptation au métier

## Prérequis

Les participants ont participé à la formation « optimiser ses ventes et la relation client sur le point de vente ». A défaut, organiser en amont 1 journée sur cette thématique en présentiel chez vous

## Programme

- Réunion d'échange sur les performances suite à la formation présentiel
  - Analyser les résultats de sell out avec responsable et participants
  - Identifier les points d'amélioration à travailler
- Observation et écoute du déroulement et respect des étapes chronologiques de la vente (avec grille d'évaluation des compétences) chaque participant à tour de rôle
  - Auto feedback du participant
  - Feedback des autres participants
  - Restitution: Feedback du formateur avec points forts et axes d'amélioration pour la vente suivante
- Déroulement d'une vente par le formateur
- Analyse et bilan de la 1<sup>ère</sup> journée
- Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs pour la 2<sup>ème</sup> journée à chaque participant
- Bilan de fin de formation avec le décideur
  - Définir un plan de progression pour chaque participant
  - Fixer des objectifs réalistes
  - Programmer le suivi

