



## MODULE COMMERCE

### MISE EN ŒUVRE DES TECHNIQUES DE VENTE POUR AMÉLIORER VOS RÉSULTATS

Ranger, présenter, mettre en valeur : autant d'atouts qui permettent d'optimiser vos opportunités commerciales.

#### Objectif principal de la formation

Maîtriser les techniques de vente.

#### Objectifs intermédiaires

À l'issue de ce stage, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les bases du commerce : comprendre les besoins, réaliser les fiches techniques des produits (côté commerce), appréhender la communication verbale et non verbale, adopter les gestes et attitudes face à un client.
- Maîtriser les techniques de vente : prendre contact, prendre congé, préparer l'argumentation commerciale (CAP / SONCAS), traiter l'objection, mettre en rayon (facing), techniques de merchandising (mise en valeur), règles de l'étiquetage, animation commerciale (ILV, PLV).
- Gérer le point de vente (calcul des coûts, démarque connue et inconnue) et la gestion des stocks (FIFO, CMUP après chaque entrée, CMUP en fin de période).

« Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément ». (Nicolas Boileau-Despréaux)

Nous vous donnons les outils pour bien concevoir et bien énoncer...

#### Public visé

Tout personnel de cuisine ayant plus de 3 mois d'expérience en cuisine et/ou titulaire d'un CAP cuisine.

#### Prérequis :

- Une expérience en cuisine professionnelle (3 mois minimum) et/ou un CAP cuisine est recommandé afin de faciliter la mise en pratique.

#### Modalités et délais d'accès :

- Formation intra-entreprise. Dates fixées conjointement. Accès sous réserve de validation du besoin et de la disponibilité des parties.
- Démarrage possible sous 2 à 6 semaines après validation (selon planning).

#### Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques, démonstrations, mises en situation, jeux de rôle, corrections individualisées et débriefs collectifs.



### **Moyens et supports pédagogiques :**

- Tableau / support informatique. Documents synthétiques remis aux stagiaires.
- Supports d'entraînement (scripts, grilles SONCAS, check-lists merchandising, cas pratiques).

### **Encadrement :**

- Formation animée par un formateur Cook Events (chef consultant / formateur).

### **Tarif :**

- Sur devis (intra-entreprise). Financements possibles (ex. OPCO) selon éligibilité.

### **Contact :**

- Cook Events – 1, rue Verte, 59620 Aulnoye-Aymeries – Email : [nathalierichardvitton@gmail.com](mailto:nathalierichardvitton@gmail.com) – Tél : 07 78 04 03 64

### **Durée et lieu du stage**

Le stage a lieu dans les locaux de production du bénéficiaire.

La durée prévue est de 2 jours de formation.

### **Déroulement du stage (répartition matin / après-midi)**

Jour 1 – Matin (bases du commerce et relation client)

- Comprendre les besoins : questionnement, écoute active, reformulation.
- Fiches techniques produits (côté commerce) : contenu, arguments clés, points différenciants.
- Communication verbale et non verbale : posture, regard, voix, gestuelle.
- Gestes et attitudes face à un client (accueil, disponibilité, professionnalisme).

Jour 1 – Après-midi (techniques de vente et argumentation)

- Prendre contact / prendre congé : étapes et bonnes pratiques.
- Préparer l'argumentation commerciale : méthode CAP / SONCAS, bénéfices client.
- Traiter l'objection : typologie, réponses, techniques de rebond.
- Mises en situation : scénarios de vente en face à face + débrief.

Jour 2 – Matin (merchandising / mise en valeur / étiquetage / animation)

- Mise en rayon : facing, rotation, lisibilité, règles de merchandising (mise en valeur).
- Règles d'étiquetage (prix, informations, conformité) et bonnes pratiques.
- Animation commerciale : ILV, PLV, mise en avant, offres et recommandations.
- Hygiène côté vente : bonnes pratiques et nouvelles normes applicables au point de vente.

Jour 2 – Après-midi (gestion du point de vente + stocks + entraînements)

- Gestion du point de vente : calcul des coûts, démarque connue et inconnue.
- Gestion des stocks : FIFO, CMUP après chaque entrée, CMUP en fin de période.
- Entraînements : scénarios complets (accueil → vente → encaissement → congé) + corrections.
- Capitalisation : check-list opérationnelle, axes d'amélioration, plan d'actions.



### **Évaluation des stagiaires**

- Durant la réalisation technique, le formateur procède à une évaluation sommative sur les objectifs à maîtriser.
- À l'issue de l'exercice, une évaluation est faite par le biais d'un QCM.
- La note du QCM et celle de l'évaluation sommative définissent le pourcentage de compétences acquises.
- Une attestation de fin de stage indiquant le pourcentage acquis sera remise à chaque stagiaire, ainsi qu'au responsable de l'entreprise.

Les formations dispensées par Cook Events peuvent être adaptées en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées au handicap.

Nous mettons tout en œuvre pour vous assurer une pédagogie qui vous permet la meilleure accessibilité à nos formations.

Contactez-nous et construisons ensemble la formation la mieux adaptée.

OF Cook Events – Numéro de DA : 32 59 09167 59