

MODULE COMMERCE

MISE EN ŒUVRE DES TECHNIQUES DE VENTE POUR AMELIORER VOS RESULTATS

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

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

- Maîtriser les bases du commerce : comprendre les besoins, réaliser les fiches techniques des produits, appréhender la communication verbale et non verbale, adopter les gestes et attitudes face à un client

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

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

- 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), les règles de l'étiquetage et l'animation commerciale (ILV, PLV)

Votre établissement est unique, mais tellement de paramètres entrent en compte pour la satisfaction clients ... Il est indispensable aujourd'hui de s'occuper de lui depuis son arrivée jusqu'à son départ, en utilisant les bonnes méthodes

- 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)

Une bonne mise en avant de votre établissement ne suffit pas, il faut aussi savoir bien gérer le point de vente.

Public visé

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

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

Jour 1 :	Jour 2 :
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Module 1 - 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) ; ✓ Module 2 - 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), les règles de l'étiquetage et l'animation commerciale (ILV, PLV). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Module 3 - La gestion du 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) ; ✓ Module 4 - L'encaissement et les nouvelles normes d'hygiène (vente) ; ✓ Module 5 - Mises en situation concrètes (scénarii de vente en face à face).

Evaluation des stagiaires

- ✓ Durant la réalisation technique, le formateur procède à une évaluation sommative sur les objectifs à maîtriser.
- ✓ A 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.