Programme de formation
AMÉLIORER SES VENTES EN CRÈMERIE-FROMAGERIE (À DISTANCE)

7,00 heures

Objectifs pédagogiques

- Mener une vente classique
- Identifier les ressorts de fidélisation client
- Elaborer des argumentaires de vente conseil
- Identifier les leviers permettant d'amener des ventes additionnelles

Public visé

- Chefs d'entreprises d'une crèmerie-fromagerie
- Porteurs de projets (créateurs-repreneurs d'une crèmerie-fromagerie)
- Vendeur débutant et confirmé en crèmerie fromagerie
- Autres professionnels avec un rayon produits laitiers

Pré-requis

Aucun

Description

Accueil et présentation de la formation. Tour de table et évaluation du niveau des participants et de leurs attentes (15 minutes)

Les grandes étapes de la vente - Définition (30 minutes)
Présentation générale de chacune des étapes de la vente
Réalisation de sketchs de vente rapide

L'accueil (30 minutes)
Les grands principes de l'accueil client
Les méthodes pour réussir son accueil client

La découverte (45 minutes)
Définition de la phase de découverte
Les communications verbales et non verbales
Les mobiles d'achats et les profils types de clients

L'ÉCOLE FRANÇAISE du FROMAGE

Programme de formation
AMÉLIORER SES VENTES EN CRÈMERIE-FROMAGERIE (À DISTANCE)

7,00 heures

L'argumentation (45 minutes)
Les méthodes pour construire son argumentaire de vente
Les méthodes pour répondre aux objections des clients

La conclusion (30 minutes)
Les méthodes de conclusion d'une vente
Amener des ventes additionnelles
La prise de congé

Les réclamations (30 minutes)
Posture et bonnes pratiques face aux réclamations

Sketchs de vente (3 heures)

Bilan de la formation et questionnaire de satisfaction (15 minutes)

Modalités pédagogiques

Distanciel

Moyens et supports pédagogiques

- Formateur expert du métier de crémier-fromager
- Salle adaptée à la théorie
- Apport théorique et exercices pratiques
- Livret stagiaire
- Évaluation des connaissances
- Questionnaire post-formation afin d'évaluer les mises en application des connaissances et compétences acquises en formation

Modalités d'évaluation et de suivi

Bilan oral et test d'évaluation des connaissances