# Programme de formation
# AMÉLIORER SES VENTES EN CRÈMERIE-FROMAGERIE

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'argumentation (45 minutes)**
Les méthodes pour construire son argumentaire de vente

L'ÉCOLE FRANÇAISE du FROMAGE

# Programme de formation
# AMÉLIORER SES VENTES EN CRÈMERIE-FROMAGERIE

7,00 heures

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

Présentiel

## 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