



mes
formations
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

Le sell-out, l'art et la manière de vendre vos produits en boutique

Formation initiale



Formation



Augmentation
de vos ventes



Augmentation
de votre
rentabilité

Politique de prix

Proposition en boutique

Relation client

PERFORMANCE COMMERCIALE EN BOUTIQUE

Boostez

vos ventes en boutique

01

Les points clés de la formation



La politique de prix

Faites du calcul des prix de vente un réel outil de rentabilité!

Et si les prix en magasins étaient plus adaptés ?
Travailler les prix de vente pour améliorer les volumes.
Adapter certains prix à la hausse ou à la baisse, en fonction des produits pour optimiser les volumes de marge.



Proposition en boutique

Transformez vos serveuses en vendeuses!

Et si les serveuses vendaient ? Vendre plus et mieux en réalisant des propositions commerciales en boutique.
Rendre le geste de la proposition de vente naturel et spontané, en relayant les offres commerciales.



Relation client

Fidélisez durablement et recrutez de nouveaux clients !

Et si vous organisiez une véritable relation client ?
Un plan d'actions commerciales annuel pour communiquer les bonnes offres, au bon moment, au bon client.

3 points clés pour **améliorer vos ventes et votre rentabilité**

02

Avantages

Agissez rapidement et simplement sur les **3 variables les plus influentes de vos ventes**

Les résultats de la démarche

- Définir les 3 variables les plus influentes de votre chiffre d'affaires
- Remettre en cause vos a priori sur le prix
- Comprendre l'importance de la proposition en boutique et son impact sur votre résultat
- Déterminer les clés d'une stratégie de relation client efficace et les mettre en place

Les bénéfices de la démarche



Augmentation
de la
fréquence
d'achat



Augmentation
du panier
moyen



Augmentation
du nombre
de clients

Les objectifs pédagogiques

- Expliquer la notion de production de service
- Définir les 2 sortes de Sell-Out existants
- Décrire ce qu'est un chiffre d'affaires
- Lister les leviers d'actions possible sur un chiffre d'affaires
- Prendre connaissance du décodage de la notion de prix
- Différencier besoin, attente, satisfaction de besoin et service rendu
- Identifier les freins à la proposition
- Prendre connaissance de l'intérêt de la supervision afin d'intégrer cette dernière dans l'amélioration des techniques de ventes

Modalités d'évaluation

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation :** évaluation formative continue durant la session, exercices pratiques en continu
- **Fin de formation :** test de validation des acquis à J+6 semaines après la fin de formation

Public visé : Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise, managers, directeurs, directeurs commerciaux, directeurs marketing et responsable boutique.

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours en présentiel

Tarif : 3000€ HT hors frais de déplacement

Contact : Michaël Plédran - 06 03 20 51 97

contact@mesformationsvente.fr

www.mesformationsvente.fr



Qui sommes-nous ?

Mes formationsvente.fr est une marque de Mon Service Commercial, société de développement commercial, dédiée au commerce et à la vente.



mon
snacking.fr

Click & Collect



mon
service
commercial.fr

Stratégie
commerciale



ma
force
devente.fr

Vente et
télémarketing



mes
formations
vente.fr

Formation



mes
formations
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

1285 RN 532 - 26730 Eymeux

Siret : 834 113 714 RCS Romans

NDA : 84260323126 auprès de la Préfète de la région Auvergne Rhône-Alpes.

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE