



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