



mes
formations
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

Transformez vos serveuses en vendeuses !

Module 02 • Proposition en boutique

Acte de vente

Fiche produits

Résultats



Formation



Mise en
situation



Supervision



PERFORMANCE COMMERCIALE EN BOUTIQUE

Une formation n'est efficace que si elle est mise en application !

01

Les points clés de la formation



La production de service

Le personnel en contact doit gérer 2 activités : une **activité de production** (préparer la commande des clients) et une **activité de service** (accueil et conseil)



Qu'est-ce que le Sell-Out ?

L'aide à la vente et/ou **revente** en français : ce sont toutes les **techniques** qui vont permettre à un produit ou un service d'être **choisi** par celui qui en a **besoin**



Les freins à la "proposition"

Pourquoi l'acte "**à proposer**" est-il si difficile à appliquer ?



Comprendre la "proposition"

Satisfaire le client et le vendeur



Quoi proposer et comment ?

Une des premières étapes de la démarche de vente est **le choix des produits** à pousser



La gestion au quotidien

La supervision : fonction clé de la réussite en boutique

Privilégiez la supervision externe :
fréquente, constante et motivante

02

Avantages

Une dynamique d'équipe
au **service des résultats.**

Les résultats de la démarche

- Familiariser le personnel en contact sur l'acte de vente
- Habituer le personnel en contact à la vente additionnelle
- Entraîner le responsable boutique à la création de fiches produits
- Exercer l'acte de vente fréquemment
- Initier le responsable boutique à la supervision
- Cultiver l'esprit de résultat

Les bénéfices de la démarche



**Fidélisation et
amélioration**
de la relation
client



Augmentation
du panier
moyen



Augmentation
du volume
de marges
bénéficiaires

Les objectifs pédagogiques

- Expliquer la notion de production de service
- Décrire ce qu'est un chiffre d'affaires
- Pratiquer les techniques de vente spécifiques aux personnels en contact
- Identifier les critères importants à la bonne rédaction d'une fiche produit qui servira de base à la proposition en boutique
- 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 vendeurs et vendeuses de l'entreprise
Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour en présentiel
Tarif : 1200€ 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

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE