

Développer ses Ventes

**Mercredi 10
octobre 2018**

Niveau 2 (suite du stage 'Renforcer son efficacité commerciale')

Animé par **Catherine BOCENNO**
(Spécialisée en Boulangerie-Pâtisserie)

Votre entreprise peut fabriquer les meilleurs produits, si elle ne dispose pas de vendeurs(euses) ayant une force de vente active, entreprenante et audacieuse, il sera bien délicat de maintenir, voire de faire progresser votre chiffre d'affaires !



Objectif du stage :

- Bien identifier les besoins des clients pour mieux vendre
- Développer les ventes avec un argumentaire efficace
- Améliorer ses acquis professionnels

Programme du stage :

1°) Je vends en utilisant un argumentaire efficace

- Révision des acquis du module Niveau 1 (recto)
- Appréhender le travail de conseils et de persuasion (par la règle des 4x20)
- Mise en application d'un argumentaire efficace
- Mise en situation par des jeux de rôle

2°) J'augmente mes ventes de chocolat avec une vitrine communicante

- Connaître les principes conduisant à la construction d'une vitrine efficace
- Mise en place d'une vitrine de Noël

3°) Je développe des supports créatifs de décoration (deux thèmes proposés)

- Création d'un gainage original à décliner sur supports vente de chocolat
- Techniques simples d'enrubannage

