

FORMATION MODULAIRE STRATÉGIES DE VENTES ET MERCHANDISING

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer des techniques de vente et de négociation efficaces.
- Optimiser l'attractivité des produits grâce au merchandising.
- Améliorer le parcours client en point de vente et en ligne.
- Appliquer des stratégies commerciales performantes pour booster les ventes.

ÉVALUATION - VALIDATION

Plusieurs évaluations sont réalisées tout au long de la formation afin que l'apprenant puisse évaluer sa progression.

Les situations d'évaluation peuvent être de plusieurs types :

- Travaux pratiques,
- Mise en situation reconstituée.

Elles peuvent être individuelles ou collectives.

Délivrance d'une attestation de formation récapitulant les compétences acquises au cours de la formation.

CONTENU DE LA FORMATION

- Argumentation, gestion des objections et closing.
- Présentation produit, mise en scène et agencement commercial.
- Stratégies pour améliorer l'expérience d'achat physique et digitale.
- Simulation de vente, analyse de vitrines et optimisation d'espaces de vente.

MOYENS D'ENCADREMENT

L'équipe de formation est composée de formateurs métier, Le directeur, responsable de l'équipe, est garant du processus de formation.

Le directeur est responsable de l'organisation, de la mise en œuvre et du suivi des actions de formation conduites au sein de l'établissement.

- Il coordonne l'ensemble des acteurs intervenant sur la formation.
- Il s'assure de la conformité des moyens mis en place et de la satisfaction de l'ensemble des parties prenantes, et met en œuvre les actions correctrices nécessaires dans une démarche d'amélioration continue.

PRÉREQUIS

Être salarié / entrepreneur.

ACCESSIBILITÉ

Chez FASK, nous accueillons chaque personne telle qu'elle est, en garantissant un environnement inclusif et adapté, où chacun peut évoluer en toute sérénité, qu'il soit en situation de handicap ou à mobilité réduite.

Le bâtiment est conforme aux normes d'accessibilité PSH / PMR.

POSITIONNEMENT

Positionnement avec des exercices pratiques.

Tests pratiques et écrits pour évaluer le niveau au début de la formation.



Tarif : 1 500€

Durée totale de la formation : 21h.

Au centre de formation.

Horaires : 9h30 -12h30 / 13h30 - 17h30

MODALITÉS DE SUIVI

- Accueil : explication des objectifs,
- Présence : feuille d'émargement signée par demi-journée, attestation d'assiduité,
- Satisfaction : questionnaire d'évaluation à chaud en cours de formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Les enseignements pratiques sont dispensés en atelier dûment équipé (liste du matériel disponible sur demande) et respectant les normes de qualité et de sécurité en vigueur.

Les méthodes pédagogiques reposent sur le savoir et le savoir-faire opérationnel.

Chaque module peut comporter :

- Des temps de présentation et d'exposé théorique,
- Des temps de démonstration et d'observation,
- Des temps de manipulation du matériel pédagogique par les stagiaires avec supervision de professionnels expérimentés,
- Des temps de conception et de réalisation à l'aide de matériels professionnels adaptés aux besoins de la formation,
- Des temps d'échanges et de débats entre apprenants sur la base de situations réelles.
- Les supports de formation remis aux apprenants,
- Les exposés audiovisuels,
- Les exercices pratiques,
- Des ouvrages, des revues et des articles relatifs aux thèmes des modules concernés pourront être mis à disposition des apprenants selon le besoin.



Jean-Noël GRELAI
Chargé de projet,
référent formation
formation@fask.org



FASK
PARC EIFFEL
34, boulevard
Capitaine Gèze
13014 - Marseille

Parking gratuit sur place
Métro 2 - Gèze
Bus 37 - Gèze Sauvage

MODALITÉS

Nous contacter :
fask@formation.org

DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription.
15 jours minimum avant le début
de la formation.

FORMATION MODULAIRE STRATÉGIES DE VENTES ET MERCHANDISING

CONTENU DE LA FORMATION		VOLUME HORAIRE
1.	Argumentation, gestion des objections et closing.	6h
2.	Présentation produit, mise en scène et agencement commercial.	5h
3.	Stratégies pour améliorer l'expérience d'achat physique et digitale.	5h
4.	Simulation de vente, analyse de vitrines et optimisation d'espaces de vente.	5h