

Connaitre les fondamentaux indispensables du vendeur en boutique des Métiers de Bouche

Objectifs de la formation

Développer ses compétences de vendeur en magasin : information consommateurs, nouvelles techniques de vente (pré-emballé, internet)

Objectifs pédagogiques

Connaitre les attentes des clients et comment y répondre au mieux : origine des produits, durée de vie, réchauffe

Connaitre ses produits par la composition (allergène et qualité nutritionnelle) et le procédé de fabrication et en parler positivement tout en respectant la réglementation

Valoriser son espace de vente dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité

Accueillir et servir de façon qualitative et professionnelle

Public

Toute personne en contact clientèle en magasin alimentaire qui souhaite acquérir ou perfectionner ses connaissances sur les fondamentaux de la vente en magasin alimentaire

Pour le public en situation d'handicap, nous contacter au 0663089412 ou eresche@crealiformation.com

Pré requis

Niveau CAP, domaines des métiers de la vente et/ou des métiers de bouche ou 1 an d'expérience dans la vente ou fabrication des Métiers de bouche

Durée

En distanciel de 4 à 7h de formation

En présentiel sur 1 à 2 jours (7h à 14h) : temps déterminé en fonction

Coût

En distanciel : sur devis dans la limite de 100€ / h

En présentiel : sur devis dans la limite de 350€ par jour et par personne

Lieu et dates de formation

Formation en intra-entreprise ou en inter-entreprise avec la possibilité d'organiser cette formation en tout ou partie en distanciel - Dates à déterminer

Délais d'accès : 1 mois après la demande de formation

Contenu de la formation

La mise en valeur de l'espace de vente : présentation des vitrines, positionnement des produits, décoration, étiquetage et support de communication.

L'argumentation commerciale : connaitre ses produits, tenir un discours positif et sincère, conseiller le client et lui proposer des idées de dégustation.

L'image de l'entreprise : la qualité de la prise en charge du client, la qualité du service dans le respect des bonnes pratiques d'hygiène et la gestion des réclamations.

Tout au long de la formation, le lien sera fait entre les attentes du client et les actions que nous définirons sous forme d'un plan de progression.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposé interactif

Cas pratique et mise en situation

Outil pédagogique : livret stagiaire

Modalité de Suivi

Feuille d'émargement des stagiaires par demi-journée

Attestation d'assiduité par stagiaire

Modalité d'évaluation des résultats

Quiz sur les connaissances abordées pendant la formation

Evaluation de satisfaction des stagiaires

Acquis de la formation : Attestation de suivi de formation