

VALORISER SON POINT DE VENTE

OBJECTIF

- 1
- Connaître les règles liées au parcours client
 - Appréhender la notion de Merchandizing
 - Connaître les règles de gestion de l'espace fleurs et plantes
 - Connaître et appliquer les 5 règles de Kepner
 - Savoir prendre contact efficacement avec le client sans le brusquer
 - Jeux de Rôle

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE

- Parcours client
 - Identification du parcours type suivi par un client dans un point de vente
- Merchandizing
 - Eléments pour maximiser les ventes et les marges (merchandizing sensoriel et de séduction)
- Option : Espaces fleurs et plantes (fonction du public)
 - Règles de bonne gestion espaces fleurs et plantes
 - o Transport
 - o Réception
 - o Stockage
 - o Arrosage
- 5 règles de Kepner
 - Assortiment
 - Agencement
 - Zone quantité/service fidélité
 - Bon moment (saisons)
 - Bon prix
- Communiquer
 - Prise de contact efficace
 - Point clé de la communication non verbale et communication verbale (voix, langage, méthodes ...)
- Jeux de rôles

MÉTHODES ET MOYENS

- Diaporama ; Remise de documents pédagogiques
- Echanges d'expériences

MODALITÉS

- Durée : 1 jour (Formation) soit 7h
- Formation en intra ou inter (inscription individuelle ou inscription de groupe)

2

PUBLIC CIBLE

- Salariés Point de vente

PRE REQUIS

- Aucun

LIEU de la Formation

- Formation dans nos locaux ou sur site

Nom du responsable de stage

- MESAS Anne
- ISOARDI Patricia (pilote du processus formation)

Tarif de la session

- Tarif individuel : 200 € net de Taxe
- Tarif de groupe nous consulter