

FICHE PÉDAGOGIQUE

CRÉER UN ESPACE VENDEUR



PERSONNES CONCERNÉES : Toute personne désirant travailler sur son plan d'action commerciale.

PRÉ-REQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DURÉE DE LA FORMATION : 14h soit 2 jours

OBJECTIFS :

Optimiser la force commerciale du point de vente

Développer son chiffre d'affaire

PROGRAMME :

I – LA POLITIQUE COMMERCIALE GENERALE

- Etude de la concurrence
- Choix de la structure d'assortiment
- Choix de la structure de gamme
- Choix de la structure de prix

II – L'AMENAGEMENT DE LA SURFACE DE VENTE

- Choix de l'emplacement de vente du produit
- La répartition des produits sur les linéaires
- La part de linéaire pour chaque produit
- Les critères de performance d'un rayon : Les 5 P
- Idées, nouveautés et conseils

III – FAIRE VIVRE L'ESPACE

- Qualité du personnel, des vendeurs
- Qualité de la commande
- Communication et politique promotionnelle

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires .

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

20

www.dargetformation.fr