



Formation Perfectionnement

Vendeur en magasin

Bienvenue dans le programme de perfectionnement Vendeur en magasin, composé de 4 parcours de formation, d'une durée totale de 49 heures.

Ce programme de perfectionnement est accessible en ligne pendant 4 mois, 24H/24 en illimité.

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur (trice) privilégié (e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Certification de qualification professionnelle : Code des fiches ROME les plus proches : D1209 à 1214 Vente spécialisées

Objectifs :

« La vente, c'est le nerf de la guerre ». Les objectifs de ce programme de formation sont de former à la vente en magasin et à l'ensemble du processus de vente :

- comment se comporter comme vendeur face aux prospects et clients ;
- découvrir une méthodologie de vente, pour savoir vendre et négocier ;
- intégrer les outils digitaux qui aident à la vente « devenir un vendeur connecté ».

Prérequis à la formation :

Aucun

Public visé :

Ce programme de formation s'adresse :

- aux personnes qui aiment les relations et veulent devenir vendeurs ;
- aux personnes qui ont une attirance pour des produits et se verraient bien les vendre ;
- aux créateurs et dirigeants d'entreprises qui ont une obligation de vendre pour réussir.

Experts formateurs :

Les experts qui ont enregistré ces formations sont des spécialistes du comportemental, du marketing, de la vente.

Pour la partie commerciale, les experts formateurs de ce programme sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial. Pour la plupart, ils ont commencé en magasin comme vendeurs, ont gravi les échelons et, comme ils avaient envie de faire partager leurs expériences et leurs réussites, ils sont devenus consultants. Certains sont spécialisés en vente en magasin, d'autres en e-commerce. La variété de leurs expériences et de leurs spécialisations rend ce parcours de formation à la vente passionnant.

Contenu de la formation :

Ce programme de perfectionnement est composé de 4 parcours de formation, validés par 4 examens réalisés en ligne, effectués lorsque l'apprenant a étudié au moins 70% d'un parcours de formation. La correction des tests est automatique et donne lieu à la délivrance d'une note.

L'attestation de formation mentionne les titres des parcours de formation étudiés à 70% et les notes obtenues aux examens.

- Je sais vendre - Télécharger le parcours (PDF)
- Je deviens un vendeur connecté - Télécharger le parcours (PDF)
- Je développe mon chiffre d'affaires – Télécharger le parcours (PDF)
- J'adopte des comportements gagnants – Télécharger le parcours (PDF)

Les parcours de formation sont installés sur une plateforme de e-learning ludique et conviviale. Les apprenants sont représentés par leurs avatars qui tchatent entre eux.

La durée moyenne d'un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Ce programme de perfectionnement est accessible pendant 4 mois.

Temps formation vidéo : 37 heures

Temps examen : 4 heures

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires, préparation des examens : 2 heures par parcours, soit 8 heures

TEMPS TOTAL PROGRAMME Vendeur en magasin : 49 HEURES

Prix :

540 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr