

## Proposition commerciale

### METHODES

Atelier de **formation** construit dans un esprit **pragmatique**, où **l'action domine la théorie**, Les **exercices pratiques** et mises en situation alternent entre les cas «réalistes» et les cas «décalsés» pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et **d'intégrer les outils et les meilleures pratiques**. La pédagogie est progressive et évolutive, suivant «brique sur brique» ce qui a été acquis précédemment pour un **apprentissage exponentiel, renforcé et complet**.

### ORGANISATION

Durée : 1 jour (7heures)  
Cofordis organise l'atelier à proximité de votre station et vous accueille sur la journée (9h-17h), le repas est inclus

### TARIF 2016 RESEAU CODO

Coût par stagiaire : 230 €HT,  
Minimum 6 participants  
Cofordis vous accompagne pour effectuer la demande de prise en charge.

### ENCADREMENT

L'action de formation est assurée par un formateur spécialisé, dont l'identité est précisée sur la feuille de présence  
En fin de formation, chaque stagiaire complètera une fiche individuelle d'évaluation de la formation ainsi qu'une feuille d'émargement

La boutique station dispose de réels atouts pour développer son chiffre d'affaire (enseigne leader, gamme de produits, proximité, service...) mais bien souvent, les collaborateurs restent dans une fonction de simples caissiers (sécurité, encaissement): ils n'osent pas ou ne savent pas engager la proposition commerciale...



### Développer l'aspect « commerçant »

Durant l'atelier de formation, nous travaillons les bases de l'accueil et les techniques de ventes adaptées à votre activité de station : adopter un discours commercial personnalisé en fonction de l'affluence dans la station, offrir un accueil professionnel et de qualité, savoir rebondir face à un refus client...

Avec de nombreuses mises en situation et jeux de rôle, cet atelier donne les clés pour enclencher la proposition commerciale comme un jeu, en donnant envie de vendre.

### Employé station : une fonction à valeur ajoutée

Le collaborateur prend conscience de son rôle et de ce qu'il est capable d'apporter. Cette formation renforce son sentiment d'appartenance et perpétue son implication.

## Objectifs de la formation

- Maîtriser les étapes clés de la proposition commerciale
- Développer les ventes additionnelles de produits et services
- Cerner les besoins clients et engager un entretien de vente
- Savoir instaurer un climat de confiance et renforcer la fidélisation au point de vente

## Programme réf. : P.FO. VTECPT

- Les enjeux de la vente additionnelle**  
 Cerner le potentiel commercial d'un point de vente  
 De la fonction de caissier à la mission de vendeur conseil
- Les bases d'un accueil performant**  
 Organiser l'espace de vente  
 Optimiser le Libre Service Boutique  
 Maîtriser l'image de soi  
 Prendre conscience de la valeur ajoutée d'un accueil qualitatif
- S'adapter à son interlocuteur, à son environnement, la communication face à face**  
 Les 3 V de la communication  
 Les différents profils psychologiques des clients, notion de SONCAS
- Savoir engager la proposition commerciale**  
 Connaître son offre (produits et services)  
 S'adapter au flux client  
 Oser l'information commerciale  
 Maîtriser la vente argumentée (CAB)  
 Répondre aux objections  
 Principe de fidélisation
- Exercice de mise en situation autour de vente de produits et services proposés en boutique**  
 Proposition spontanée – Proposition la plus simple pour être efficace – Choisir les avantages percutants – Engager une vente complémentaire