



Vous êtes

Vendeur ou vendeuse en boulangerie, pâtisserie ou point chaud.



Objectifs

- Exercer au quotidien son rôle de vendeurs/euses.
- Accueillir le client convenablement quelle que soit la situation.
- Communiquer de façon appropriée en utilisant le langage verbal et non verbal pour mettre le client en confiance.
- Mettre en place différentes techniques de vente.
- Appliquer les techniques de vente additionnelle pour augmenter le ticket moyen.
- Identifier et utiliser les types d'arguments appropriés lors des ventes.
- Faire valoir les produits à base de levain : origines, méthode, atouts, arguments de vente, etc.

Vous êtes

Responsable du personnel de vente en boulangerie, pâtisserie ou point chaud.



Bénéfices

- Former rapidement votre équipe sans déstabiliser les plannings.
- Intégrer plus facilement de nouveaux salariés.
- Gagner du temps dans l'intégration de salariés tout au long de l'année.
- Motiver et fidéliser le personnel.
- Augmenter le panier moyen.
- Rendre votre personnel de vente plus à l'écoute du client pour améliorer le service client.
- Apporter une image innovante à votre enseigne et être plus attractif pour de nouveaux candidats.

Prérequis

Pas de prérequis.

Équipements nécessaires

- Être équipé d'un téléphone portable, tablette ou ordinateur.
- Disposer d'un accès internet/web et d'une adresse email.

Les + de la formation

- Vidéos de situation de vente illustrant des exemples concrets et les erreurs à ne pas commettre.
- Formation ludique et rapide avec des séquences de 15 minutes maximum.
- Conseils prodigués par des experts du métier.
- Accès au forum d'échanges entre apprenants.
- Possibilité de demander une prise en charge de la formation à votre OPCO.
- Mise en place en 24h !

Techniques de vente

- Formation 100% en ligne



Baguette Academy®



Durée

La formation est accessible 21 jours. La durée de lecture de la formation est de 2h00 (15 min/séquence), soit 4h d'apprentissage : relecture, prise de note, temps de pratique, etc. La durée de la formation est indicative. Il est important que vous alliez à votre rythme.

Accessibilité

Pour accéder au cours, vous avez besoin d'une connexion internet et d'un ordinateur, tablette ou téléphone portable. Une fois inscrit, vous avez accès au cours 24h/24, 7j/7 à partir de notre plateforme de formation, et ce pendant **21 jours** à compter de la date d'inscription.

En cas de besoin, un guide d'utilisation vous aidera à utiliser votre espace de formation, et nous répondons à toutes vos questions sur helpdesk@baguetteacademy.com

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous et nous vous accompagnerons dans votre démarche de formation.

Méthode pédagogique

La formation « Techniques de vente » est composée de **7 cours** vous apportant **savoirs et savoir-faire** directement en lien avec vos pratiques professionnelles. La formation est **interactive** et comprend des ressources de tout type (texte, image et son). Les phases de théorisations et l'apport de connaissances sont associés à des mises en application sous forme d'activités autocorrectives. La bonne réalisation de ces activités attestera de votre assiduité au sein de la formation.

La formation se veut la plus pratique possible afin **que vous puissiez reproduire instantanément dans votre environnement de travail les compétences acquises**. Le but est d'aller à votre rythme, aussi vous pourrez lire les cours dans l'ordre voulu et les refaire autant de fois que nécessaire.

Évaluation

Pour chaque cours, un quiz final est disponible pour valider les acquis. Cette évaluation est accessible sous condition d'avoir terminé le cours.

Il est possible de retenter le quiz 3 fois.

En atteignant 80 % de réussite à l'évaluation finale, vous validerez le cours concerné.

Encadrement

Pour une formation concernant plusieurs collaborateurs d'une même structure, un groupe WhatsApp entre Baguette Academy et les participants pourra être créé pour faciliter les échanges.

Pour toutes questions durant la formation, un service support est joignable par :

- E-mail : helpdesk@baguetteacademy.com
- Téléphone : 04.28.29.02.24



Programme de la formation

- **Les rôles du vendeur**

Vous faites ce métier au quotidien ou vous le découvrez ? Connaissez-vous toutes les missions de cette fonction ? Votre rôle ne consiste pas seulement à distribuer des produits et des sourires ! Vous avez une fonction importante pour votre enseigne.

- **L'accueil du client**

L'accueil est la première étape d'une vente. Il est primordial de faire bonne impression dès les premiers instants pour déclencher la vente et mettre en confiance le client.

- **La magie du mot précis**

Utiliser des mots précis vous permettra de viser juste et d'augmenter votre ticket moyen. Pas d'inquiétude, il n'y a rien de sorcier ! Il suffit d'un peu de méthode et de pratique.

- **Vendre un pain au levain**

Découvrez la méthode de fermentation sur levain et sa valeur ajoutée pour favoriser la vente des produits à base de levain en apportant des arguments de vente et des explications sur leur fabrication.

- **La communication**

En tant que vendeur ou vendeuse vous êtes le premier vecteur de communication de votre enseigne. Mais savez-vous quelles sont les différentes façons de communiquer ? C'est le moment de faire le point !

- **La vente additionnelle**

La vente additionnelle est un challenge au quotidien stratégique pour votre entreprise.. Voici quelques notions de base pour la mettre en place dans votre environnement et augmenter votre ticket moyen.

- **Les arguments de vente**

Les arguments de vente sont des leviers pour déclencher une vente additionnelle, et proposer le(s) produit(s) répondant aux attentes du client. Voici quelques conseils pour bien les utiliser.