

Les techniques de vente

Augmentez le CA et la qualité de l'accueil de votre boutique avec le parcours de formation

Techniques de Vente 100% en ligne.

Boulangerie – Pâtisserie – Snacking – Terminal de cuisson

100% en ligne
DURÉE ESTIMÉE : 2 H

Objectifs de la formation

Cette formation vise à avoir une meilleure connaissance des bonnes pratiques d'hygiène en situation de travail, à travers les objectifs suivants :

- 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.

L'atteinte des objectifs est mesurée grâce à la validation d'un questionnaire à choix multiple en fin de formation.

POUR QUI ?

- Vendeur(se) en boulangerie, pâtisserie ou point chaud
- Responsable du personnel de vente en boulangerie, pâtisserie ou point chaud

PRÉREQUIS

- Pas de prérequis.

Le programme pour cette 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.

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 !

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 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.

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.

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.

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

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous et nous vous accompagnerons dans votre démarche de formation. La plupart de nos formations sont accessibles en ligne. Pour accéder au cours, vous avez besoin d'une connexion internet et d'un ordinateur, tablette ou téléphone portable. Pour nos formations pratique, un échange pour recueillir votre besoin sera nécessaire pour nous permettre de vous accompagner dans le choix du programme le plus adapté.



À savoir pour cette formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Un parcours de formation est composé d'un ou plusieurs cours (modules).
- Pour chaque cours, un quiz final est disponible pour valider les acquis (3 tentatives possibles).
En atteignant un minimum de 80 % de bonnes réponses à l'évaluation finale, vous validerez le cours concerné.
- La réalisation de la totalité des modules composant le programme de formation attestera de votre assiduité au sein de la formation.

ÉQUIPEMENTS NÉCESSAIRES

- Être équipé d'un téléphone portable, tablette/ordinateur et d'un matériel audio (écouteurs/casques).
- Disposer d'un accès internet/web et d'une adresse email.
- Avoir un support pour la prise de notes et le stockage des documents téléchargeables du cours.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Une mise en place simple, sans démarche administrative : il vous suffit de nous transmettre les coordonnées de vos salarié(e)s et le programme choisi.
- Les accès sont activés sous 48h et chaque participant dispose ensuite d'un accès individuel pendant 1 mois à sa formation 100 % en ligne.
- Un guide de bonnes pratiques vous est également remis pour faciliter le déploiement du dispositif auprès de vos équipes.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- La formation se déroule en ligne de manière asynchrone, individuelle et personnelle sur une plateforme de formation. Elle est interactive et comprend des ressources texte, image, son, vidéo, activités et quiz pour la validation des acquis. Vous pouvez suivre les cours dans l'ordre voulu et les refaire autant de fois que nécessaire.
- Notre équipe pédagogique suivra votre progression et restera à votre écoute tout au long de la formation.