



Adapter ses méthodes de vente aux nouveaux consommateurs

Objectifs spécifiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaitre et assimiler les tendances consommateurs
- Comprendre les attentes du jardinier amateur
- Adapter l'argumentaire de vente
- Adapter l'animation des rayons et du point de vente

Côté pratique

Durée : 1 jour (7 heures) ; Public et pré-requis : vendeurs, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller en vente rapidement, chefs de rayon débutants et/ou confirmés

Programme

matin

Tour de table : votre parcours, vos attentes
Point sur le jardinier amateur selon le Profil Disc
Les tendances fortes Iscj et impact sur les ventes

am

Rappel des argumentaires de vente
Adaptation des ventes, animer son rayon et son magasin
Anticiper et adapter les évolutions dans son point de vente

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Jeu de cartes 'Profil Disc' individuel. Travail en groupes : utilisation du cahier des visuels de tendance IScj pour déterminer les attentes clients nouveaux consommateurs (services et produits) selon leurs caractéristiques. Qcm, débrief individuel et collectif.

Méthodes mobilisées et modalité d'évaluation

A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'Synthèse et plan d'action', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation rempli par le formateur est présentée au chef d'entreprise pour débrief.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Opcommerce disponible : nous contacter.

Contact



Roland
Maryline

360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

06.07.55.27.49

roland.motte@rmj.fr

06.24.34.51.37

maryline.motte@rmj.fr