

DYNAMISATION COMMERCIALE DES MAGASINS DE VENTE DIRECTE

Commerce - Vente

Réf: DCOF24



OBJECTIFS

- Mieux appréhender les techniques et pratiques pour développer son chiffre d'affaires sur le lieu de vente
- Mettre en scène les produits pour séduire le client et déclencher l'achat
- S'adapter aux nouveaux mode de consommation



PROGRAMME

L'agencement de l'espace vente :

- Diagnostic situation actuelle
- L'organisation de la circulation dans le magasin
- L'ambiance

La mise en valeur de l'offre de produits/services :

- La notion de merchandising
- Les principes de la mise en valeur de l'offre des produits et des services
- Comment optimiser son merchandising.

Dynamiser l'offre de produits et services

- Analyser un tableau de bord
- Quels indicateurs commerciaux et financiers ?
- Comment promouvoir et animer les ventes ?
- Comment fidéliser sa clientèle ?




LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

> **Modalités pédagogiques :** Cours théorique, étude de cas. Support de cours fourni. Ateliers pratiques.

> **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence



DURÉE

2 jours



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en vente



TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, responsable de magasins, etc...

Les + !

> Pour un accompagnement optimal des apprenants et des entreprises, cette formation peut être réalisée directement dans vos locaux